神秘的摄心术

李应 著

神秘文化是一座变幻奇特的库府，治学者从中窥见智慧的闪光；执事者从中总结御政的权谋；生意人从中获取滚滚的财源；迷信者从中祈求缚身的绳索

中华神秘文化书系

广西人民出版社

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

中华神秘
文化书系

神秘文化
是中华文化的
重要组成部分，
举凡
三皇五帝、后妃妻妾、
太监外戚、术士巫医、
隐者仙人、善男信女、
门帮会派、三教九流、
三坟五典、禁书秘籍、
异端邪说、阴阳五行、
天人感应、奇门遁甲、
谶纬禁忌、怪习陋俗、
相面测字、炼丹养生、
古星堪舆、武术气功、
皆可包容之

ISBN 7-219-02351-0
9 787219 023518 >
ISBN 7-219-02351-0/G・530
定价：25.00 元

中华神秘文化书系

神秘的摄心术

——催魂大法与心理控制研究

李 岚 著

广西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

神秘的摄心术:摧魂大法与心理控制研究/ 李应著.
—2版. —南宁:广西人民出版社,2003.11
(中华神秘文化书系)
ISBN 7-219-02351-0

Ⅰ.神… Ⅱ.李… Ⅲ.①暗示-研究-中国②催眠-研究-中国 Ⅳ.①B842.9②R338.63

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 104478 号

责任编辑 廖集玲

神秘的摄心术

——摧魂大法与心理控制研究

李应 著

广西人民出版社出版、发行

(邮政编码:530028
南宁市桂春路 6 号)

北京市通州京华印刷制版厂印刷

787毫米×1092 毫米 1/16
12.25 印张 144 千字

2004年 1 月第 1 版
2004 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-219-02351-0/G·530 定价:25.00 元

中华神秘文化书系

神秘文化

是中华文化的
重要组成部分，

举凡

三黄五帝、后妃妻妾、
太监外戚、术士巫医、
隐者仙人、善男信女、
门帮会派、三教九流、
三坟五典、禁书秘籍、
异端邪说、阴阳五行、
天人感应、奇门遁甲、
谶纬禁忌、怪习陋俗、
相面测字、炼丹养生、
古星堪舆、武术气功，
皆可包容之。

中华神秘文化书系·序言

中华文化，不仅以其悠久、丰富称著于世，还因其浓郁的神秘性为中外瞩目。所谓神秘，内含神奇、隐秘之意。一切有神秘色彩的文化，都可以称之为神秘文化。举凡三皇五帝、后妃妻妾、太监外戚、术士巫师、隐者仙人、善男信女、门帮会派、三教九流、三坟五典、秘籍禁书、异端邪说、阴阳五行、天人感应、奇门遁甲、谶纬禁忌、怪习陋俗、相面测字、炼丹养生、占星堪舆、武术气功，皆可包容之。

任何文化因其特质，都处于一定的坐标。中华神秘文化是中华文化的重要组成部分：相对于那种以儒学为核心的雅文化，它可以称为俗文化；相对于科举之类的官场文化，它可以称为大众文化；相对于那些历代当权者倡导的主流文化，它可以称为潜流文化；相对于与大工业联系的现代文化，它可以称为传统文化；相对于欧风美雨的西方文化，它可以称为本土文化。

在文化的殿堂中，没有哪一种文化能像神秘文化那样引人入胜，勾人魂魄，诱人探寻，令人惊叹！梁武帝《游仙诗》云："水华究灵奥，阳精测神秘。"怎样"究"？怎样"测"？古今忙煞了多少文人墨客：有人从小以身许之，如《晋书·陈训传》记载"（训）少好秘学，天文、算历、阴阳、占候无不毕综"。有人成为通家硕儒，如唐韩愈《昌黎先生文集》卷36《毛颖传》记："颖为人强记而便敏，自结绳之代，以及秦事，无不纂录。阴阳、卜筮、占相、医方、族氏、山经、地志、字书、图画、九流百家、天人之书，及至浮图、老子、外国之说，皆所详悉。"

神秘文化是一座变幻奇特的库府，治学者从中窥见智慧的闪光；执事者从





中总结御政的权谋；生意人从中获取滚滚的财源；迷信者从中祈求缚身的绳索。综观当代世风，中外忙碌于神秘文化者大有人在，不乏有益的成果。遗憾而可恨的是，喧闹声中混进了一些市井无赖之徒，他们不学无术，却编写了五花八门的油印小册子，宣传迷信，混淆视听，毒害民众，中饱私囊。小人作祟，君子焉处？一些饱学之士视神秘文化为“非学术”“贱文化”，甚至认为“狗肉不能上正席”，怕影响自己清高的声誉。任小人甚嚣尘上，君子我岿然不动。于是乎，神秘文化变得更玄乎了，更灰暗了，更不可理喻了，甚至日益堕入泥潭。

有鉴于此，我们开始了神秘文化的研究工作。

神秘的色彩最怕事实冲涤，迷信的积垢需要科学清扫，思想的雾霭不能靠利斧驱散，历史的现象需要从历史角度解释。呈现在我们面前的神秘文化，是光怪陆离的复杂共同体，是精华与糟粕交融的意识形态。它有根深蒂固的传统，有无孔不入的市场，有衰荣再生的能力。新中国成立以来，神秘文化一度受到荡涤，但它由地上转入地下，由泛滥暂处休歇。一旦开放的历史大潮奔腾向前，这股潜流就与海外及港台的民俗风气相呼应，乘机涌出，四处流布，传统的水质调入了现代的色彩，清浊难分。如果不考镜源流，不明辨是非，不正确引导群众，陈旧的风气和封建的习俗将重新在民间复燃，我们经过五十多年建立起来的社会主义民俗将被潜移默化、取而代之，这是相当危险的。为了配合社会主义精神文明建设，配合扫除六害，应当积极行动起来，研究神秘文化。特别是高等学校的社会科学工作者，学术应当为四个现代化服务，为改革开放服务，为社会民众服务，研究神秘文化是我们责无旁贷的义务。何况，神秘文化本身就是一种文化现象，高校的学者不研究，谁来研究？

近几年来，我们一直在着手研究“神秘文化与当代中国”、“神秘文化与东方文明”这两大课题。适逢广西人民出版社欧薇薇同志约我们撰写《神秘的八卦——〈周易〉研究纵横观》一书，此书出版后，社会反响很好，许多学者和读者来信给予好评和鼓励，希望能多出这样一些有学术性、科学性、可读性的书籍。为了不负众望，我们决定出版这套丛书。

这套丛书由王玉德任主编，姚伟钧任副主编。丛书得到了广西人民出版社的大力支持，特别是得到了文史编辑室主任欧薇薇的具体帮助和组织。在这套

丛书中，我们将运用辩证唯物主义和历史唯物主义的观点，采取实事求是的科学态度和严谨扎实的学术方法，配合精神文明建设，结合社会现实，发掘历史文献，认真研究神秘文化中的每一个问题，该批判的就批判，该继承的就继承。让渣滓永远沉淀，让腐朽化为神奇，让学术清浊分明，让中华文化大放异彩!

古云：千里之行，始于足下。在这套丛书问世之际，我们深感这只是我们研究神秘文化的一个开端，筚路蓝缕，任重道远。由于此项研究实属草创，加上我们水平有限，丛书中难免出现一些失误之处，祈望天下同仁、朋友理解我们，帮助我们，和我们一起为弘扬中华文化而共同努力！

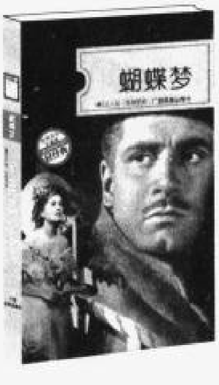
王玉德

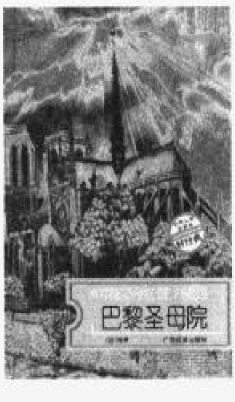
于华中师大历史文献研究所



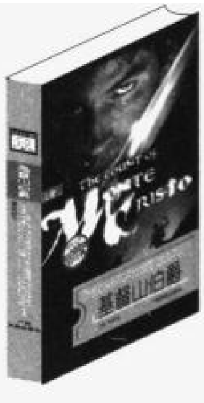
宗豪文化艺术传播有限公司

编号	书　名	作　者	定估价	编号	书　名	作　者	定估价
001	影响中国的100个人物	主编 张秀平	36.00	022	非常迷离作者	郭小东	25.00
002	影响中国的100次事件	主编 张秀平	36.00	023	歇后语新编		18.50
003	影响中国的100次战争	主编 张秀平	36.00	024	谚语新编		18.50
004	影响中国的100种文化	主编 张秀平	36.00	025	俏皮话新编		18.50
005	影响中国的100本书	主编 张秀平	36.00	026	谜语新编		18.50
006	影响世界的100个人物	主编 邓蜀生、张秀平、杨慧玫	36.00	027	格言新编		18.50
007	影响世界的100次事件	主编 邓蜀生、张秀平、杨慧玫	36.00	028	穿越时光隧道——世界考古探秘	主编 张秀平	32.00
008	影响世界的100次战争	主编 邓蜀生、张秀平、杨慧玫	36.00	029	人类智慧之魂——漫步世界珍宝长廊	主编 刘如仲	32.00
009	影响世界的100种文化	主编 邓蜀生、张秀平、杨慧玫	36.00	030	永远的伊甸园——走进珍稀动物世界	主编 李湘涛	36.00
010	影响世界的100本书	主编 邓蜀生、张秀平、杨慧玫	36.00	001	永别了，武器	(英)海明威	11.50
011	世界十大古典悲剧故事	主编 狄其骢、荣闾方	25.00	002	热爱生命·野性的呼唤	(美)杰克伦敦	8.20
012	世界十大古典喜剧故事	主编 狄其骢、荣闾方	25.00	003	复活	（俄）托尔斯泰	12.80
013	中国十大古典悲剧传奇	主编 胡光舟、沈家庄	30.00	004	高老头	（法）巴尔扎克	10.80
014	中国十大古典喜剧传奇	主编 胡光舟、沈家庄	25.00	005	蜘蛛女之吻	(阿根廷)曼努埃尔·普伊格	9.20
015	世界著名思想家的命运	主编 陈鹤鸣、谭元亨	36.00	006	伊索寓言	(古希腊) 伊索	9.50
016	世界著名艺术家的命运	主编 戴安康	36.00	007	白鲸	(英)麦尔维尔	13.50
017	世界著名政治家的命运	主编 江家齐	36.00	008	牛虻	（英）伏尼契	9.20
018	世界著名军事家的命运	主编 陆扬	36.00	009	好兵帅克的奇遇	（捷）雅·哈谢克	11.70
019	世界著名实业家的命运	主编 张绍焱	36.00	010	丧钟为谁而鸣	（英）海明威	11.30
020	世界著名教育家、科学家的命	主编 程翔章、曹海东	36.00	011	双城记	（英）狄更斯	12.50
021	西部车帮	作者 杜光辉	25.00	012	罪与罚	（俄）陀思妥耶夫斯基	12.80









宗豪文化艺术传播有限公司

编号	书　名	作　者	定估价	编号	书　名	作　者	定估价
013	笑面人	(法)雨果	15.00	034	巴黎圣母院	(法)雨果	12.90
014	斯巴达克思	(意)乔瓦尼奥里	11.20	035	简·爱	(英)夏洛蒂·勃朗特	11.50
015	西线无战事	(德)雷马克	8.50	036	安娜·卡列尼娜	(俄)列夫·托尔斯泰	17.50
016	堂吉诃德	(西班牙)塞万提斯	13.50	037	基度山伯爵(上、下)	(法)大仲马	28.00
017	名利场	(英)萨克雷	14.50	038	第二十二条军规	(美)约瑟夫·海勒	12.50
018	包法利夫人	(法)福楼拜	10.80	039	茶花女	(法)小仲马	10.60
019	奥勃洛摩夫	(俄)冈察洛夫	11.60	040	漂亮朋友	(法国)莫伯桑	11.50
020	卡拉马佐夫兄弟	(俄)陀思妥耶夫斯基	15.00	041	钢铁是怎样炼成的	(前苏联)奥斯特洛夫斯基	11.8
021	娜娜	(法)左拉	10.60	042	悲惨世界	(法)雨果	13.50
022	金钱	(法)左拉	10.50	043	百万英镑	(美)马克·吐温	11.50
023	幻灭	(法)巴尔扎克	12.80	044	呼啸山庄	(英)艾米丽·勃朗特	11.50
024	死魂灵	(俄)果戈里	10.80	045	飘	(美)玛格丽特·米切尔	15.00
025	德伯家的苔丝	(英)哈代	11.90	046	嘉莉妹妹	(美)西奥多·德莱赛	11.00
026	沉船	(印)泰戈尔	8.00	047	蝴蝶梦	(英)达夫妮·杜穆里埃	11.00
027	约翰·克利斯朵夫(上下)	(法)罗曼·罗兰	25.00	048	雾都孤儿	(英)狄更斯	11.20
028	汤姆叔叔的小屋	(美)斯托夫人	11.20	049	老人与海	(美)海明威	8.60
029	红字	(美)霍桑	10.80	050	童年	(俄)高尔基	9.90
030	少年维特的烦恼	(德)歌德	8.60	051	在人间	(俄)高尔基	8.80
031	鲁滨逊飘流记	(英)笛福	9.20	052	格林童话	(德)格林	12.50
032	傲慢与偏见	(英)奥斯丁	10.50	053	安徒生童话	(丹麦)安徒生	12.50
033	红与黑	(法)司汤达	13.00	054	一千零一夜	(阿拉伯)民间故事	12.50










目　录

第一章　绪　论 ……1

一、古老的催魂大法 ……1

二、生活中的摄心现象 ……6

三、掌握摄心术的途径 ……9

四、端正学习态度，把握施术尺度 ……12

第二章　暗示术 ……15

一、无形的控制力 ……15

二、暗示的本质 ……17

三、意识与潜意识 ……20

四、暗示的分类 ……23

五、操控他人于自然之中——巧妙暗示 ……28

六、暗示成功的必要条件 ……32

七、书写暗示法 ……35

第三章　催眠术 ……42

一、什么是催眠术 ……42

二、催眠的基本原理 ……46

1.催眠不同于睡眠和觉醒 ……46

2.浅度催眠状态 ……50

3.中度催眠状态 ……54

4.深度催眠状态 ……62



神秘的摄心术

目录

三、人的易催眠性 ……71

四、关于催眠家和催眠术 ……74

五、施术成功的必要条件 ……78

六、催眠技巧 ……84

1.观念运动诱导 ……84

2.后倒催眠法 ……86

3.凝视催眠法 ……88

4.瞬间催眠法 ……89

5.生理催眠法 ……91

6.暗语催眠法 ……91

7.抚摸催眠法 ……92

七、觉醒法 ……93

八、完整的催眠控制过程 ……94

第四章　祝由术 ……97

一、古代巫术 ……97

二、念咒和咒语的实质 ……99

三、祝由摄心法种种 ……109

四、信仰与摄心 ……112

第五章　意念术 ……115

一、意念术与气功有何不同 ……115

二、意念现象 ……118

三、怎样用意念摄心 ……126

四、提高意念力的方法 ……132

1.虚无法 ……133

2.守一法 ……134

3.存守九宫太一紫房法 ……136



五、意念术成功的必要条件 ……138

第六章 反摄心 ……140

一、提高文化素质 ……140

二、提高心理适应力 ……143

三、增强自我意识 ……145

四、求助于心理医生 ……148

第七章 巧妙地应用摄心术 ……152

一、因人、因时、因地制宜 ……152

二、政治家的摄心技巧 ……154

三、商人的摄心技巧 ……157

四、如果你是医生 ……159

1.坐禅法 ……162

2.索尔达法 ……163

3.自我暗示催眠法 ……163

五、用摄心术犯罪的教训 ……165

第八章 科学地解释摄心现象 ……173

一、心理与行为 ……173

二、精神病与摄心现象 ……177

三、摄心术的实质 ……183

后 记 ……186



第一章 绪论

一、古老的催魂大法

“摄心术”或称“催魂大法”，即控制人的心理、行为、意志的技巧。这种技巧几乎是伴随着人类的产生而出现的。在古代，人们不知道控制和支配人的行为、情感的器官是大脑，认为是灵魂、是心，因此把这种能控制、支配他人的技巧称为“催魂”、“摄心”。千百年来，摄心术以一种神秘的面目随着社会发展流传至今，人们对“摄心”、“催魂”或“摄心术”、“催魂大法”的认识也多是从小说、电视、报刊等上面了解和听说，它往往被描写成“妖术”，常与巫婆、妖道、罪犯等联系在一起，似乎只有这类人才掌握并使用摄心术；因此，摄心术给人们的感觉是恐惧、可怕与邪恶。我们认为，在科技高度发达的今天，很有必要用求实而科学的眼光去看待、研讨摄心术。

摄心术的应用历史相当悠久，原始时代就有摄心术；它常与宗教、权力以及医学结合在一起；在如今的高科技时代，其使用范围越来越广；它在心理学范畴中已经占有了相当重要的位置；世界上众多著名的科学家，分别从不同的角度对摄心术进行了深入研究，如巴甫洛夫、弗洛伊德等大家所熟知的科学家，他们早已应用并肯定了摄心术的科学性和实用价值，为当今人们学习和使用摄心术提供了坚实的科学依据。神秘的摄心现象终有被人们完全解释的一天。

现代武侠小说中，往往有这样的描写：一个武功绝高的侠士，正与一个匪盗打得难解难分，眼看就要将匪徒抓获。突然，匪徒出示一小水晶球，闪闪发光，侠士好奇地转眼看去。匪徒抓住这一个瞬间的机会，口中大念咒语，很快，侠士的灵魂出窍，这样一来就完全听命于匪徒了。于是，侠士就在恶人的操控之下，干起了杀害同门，甚至家人的勾当，他完全丧失了理智。



摄心术果真如此吗?是否掌握摄心技术者就能操控他人的一切行为?一旦被摄心以后，他真的就会完全丧失自我控制能力? 好人能掌握并应用摄心术吗?

要解答这些疑问,我们还得从头说起。在本书我们将叙述摄心术的产生、发展、变化、技术过程等问题,还论及用现代心理学、生理学基础知识指导人们科学地、有理智地使用摄心术等。

读者会问:“我也能学会摄心术吗?”我们肯定地回答:当然可以。“摄心”是指控制他人心理。“摄心术”就是指各种控制他人心理的有效技术过程的总称。千百年来虽然人们发明应用了多种摄心途径,但其最终的目的只有一个,即操控他人的行为。人们的行为当然是由心理支配的,因此不难想象被摄心后,他人失去理智的关键所在了。

广义上说,自从有了人类,摄心术就亦随之而产生了。据有关方面研究,原始时代就已经有了最早的两门摄心技术,即“祝由术”和“催眠术”。在现代研究来看，这两门古老技术对于人类心理作用方面的意义是相同的。如果观察实施,就会发现这两门摄心技术在施求方法上有很大差异。摄心术在我国,从它产生的那天起,一直被称为“祝由术”(“祝”音“咒”),被广泛地应用于医疗之中。我国的第一本医学专著、战国时期成书的《黄帝内经》就有记载。根据记载,祝由术在远古就已形成一个独特的非药物疗法而流传于世。书中的《素问移精变气论篇第十三》载有:“黄帝问曰:余闻古之治病,惟其移精变气,可祝由而已。今世治病,毒药治其内,针石治其外,或愈或不愈,何也?岐伯对曰,往古人居禽兽之间,动作以避塞,阴居以避暑,内无眷慕之累,外无伸宦之形,此恬惔之世,邪不能深入也。故毒药不能治其内,针石不能治其外,故可移精祝由而已。”所谓“祝由”,张志聪注“对神之辞曰祝”。它是古代在“毒药未兴,针石未起”时对于某些疾病求助于神的一种方法,是一种通过暗示治病的方法,即医者先通过念咒等一类“对神之辞”活动,控制了患者的心理;再利用神灵在当时历史条件下对人们的影响,由医者代神说话来施加暗示,从而达到了“移其精神,变换气节”治疗疾病的目的。作为世界上最早的心理疗法——祝由疗法,因历史的原因有其迷信的一面,但其现实意义以及对当今医学心理学的影响,毫无疑问是巨大的。

在欧美等国,摄心方法一般被称为催眠术,应用范围十分广泛,主要是用

于心理治疗。催眠术在 19 世纪以前一般被统称为“巫术”。有学者认为，类似于催眠的技术从旧石器时代起就已被少数专权者所掌握。

在古代，人们的日常生活、政治、医疗活动等，几乎都与宗教紧密地联系在一起。这不得不引起我们极大的研究兴趣，宗教活动为何有如此巨大的吸引力，使人们着迷，疯狂地推崇至今。宗教家们赖以吸引人的诀窍是什么?先让我们来看一看这样一种迷信活动：

这是一种在云南、贵州、广西等少数民族地区很常见的迷信活动。家人死后，请来巫师跳神。晚 10 点以后开始，巫师装饰一番，样子如神如鬼。然后，带上他的信仰者，围死者棺材坐下，开始念咒、打锣、烧纸钱、跳跃等。周围的人都仔细看着、听着，全都入了迷。突然，巫师的信仰者中有一个或两人倒下了；有时可能是看热闹者之一倒在地上。倒地不动者，双目圆睁，视而不见；有的闭口不言；有的胡言乱语，有说自己是“天狗星”的，也有说是“太白金星”等，接着巫师走到倒地者身边开始问话了：

“你是谁?”巫师问。

“我是妙道真君。”倒地者回答。

“你到这里做什么?谁叫你来的。”

“早听说大师你心诚信道，玉帝派我来的。”

“我念个显形咒，请真君显形现灵，以解我地方之危难。”然后巫师在一遍鼓锣声中大念咒语。围观者屏住呼吸，十分紧张地等待真君显灵。此时已深夜 12 点过，据说神灵在这时最易显现。咒毕，巫师又问：

“××痛失老父，其子忠孝双全，上天如此作为，请问，其子有哪些地方做不周全。”

“上月初八，本不能杀生，但他家杀了一只鸡，因此犯了血光星。星君上告玉帝，玉帝降旨叫阎王制罪。本应判重病加身，但查其寿限将到，故一月后直接毙命，如不杀生，还有一年阳寿。”

“×老爹在阴间什么地方做事”、“他是否有钱用”、“孝子今后的灾福怎样”等一系列后人所关心的事都可以问。有时“真君”回答，有时又闭口不言。如果死者家人之间为财产分配问题而闹意见，可问“真君”怎样解决，同时还可在巫师的诱导下代替死者说话。有的人倒地后干脆说自己是死者“还阳”。有意思的是，等死者家人和巫师问完他们所关心的事以后，旁观者任何人都能问自己



想要了解的一切。如我是谁“投生”?前世在哪里?以后能否找到大钱?婚配怎么样等。据说回答很准确。

如果了解摄心术的实质,我们就很容易解释上述迷信活动中“神灵附体”、“代鬼说话”、“显灵”等各种现象及其预言的“准确性”、“神奇性”了。

首先,围观者不自主倒地,这是他被巫师的跳神活动完全吸引,因自我暗示的结果陷入了深沉的催眠状态。他倒下了,如同癔病样反应。也就是说他被巫师的行为和语词所引诱,心理处于自我失控状态,这种状态正是巫师通过跳神所要达到的“摄心”目的。以后倒地者听命于巫师摆弄就很容易了。

接下来,倒地者为什么又说自己是某某鬼神呢?很显然,这是受时代文化影响的结果,是自我暗示在起作用。文化程度低和边远山区的人往往说“鬼神”,而城市人一但有上述类似现象时,就说自己是“太空人”之类的了。精神病患者的表现不就是如此吗?“神灵附体”是一种很常见的病态心理现象。可悲的是当今我国某些气功大师还在利用人们的一时无知来麻痹大众,制造出种种现代迷信。现在,美国仍然很流行施加催眠术使人恢复生前的记忆,说出“前世”及自己是谁“投生”而成为一种专门的收费职业,信者大有人在。

最能使人感到神奇的,就是倒地者能说出当事人的过去和未来了。实验证明的确有一定的准确性。这又作何解释?其实很简单,这就是当今众多心理学家所热中研究的心灵感应现象了。在催眠状态中的人,心灵感应确实有所提高,也就是说如果问话者5年前有次车祸,倒地者在全然不知的情况下也能准确地说出来。因为倒地者心灵感应的提高,而问话者此时又在想着车祸的事,于是就能被倒地者“感应”到,从而准确地说出来。众多的催眠实验说明,这类“读心术”确实存在。

原始时代,氏族首领的产生与掌管宗教和医疗活动有着密切的关系。在当时,祭祀活动在人们的日常生活中占有相当重要的位置,掌管祭祀者自然就很受人们敬仰。随着一系列宗教活动的进行,人们因激动和专心致志而很容易产生各种幻象和失去自我控制能力,这种特殊的精神状态被认为是达到了“神人合一”的最高境界。氏族中一旦有人能随心所欲地制造和利用这种“神人合一”的精神状态,那么他就很容易被推举为首领了。在当今印第安人和非洲原始部落中,我们还可以看到这种痕迹,他们之中虽然还有专门的巫师,但整个宗教活动仍然是操控在首领或酋长手中的。同时,巫师在氏族中有很高的权力,很



多重大的活动都是按巫师“代神”指明的方向去做。

当然，巫师并不知道他的活动是将周围的人引入催眠状态的过程，也可以说并非有意摄心。而且，多数情形下巫师本人也已经不知不觉地进入了催眠状态，这时就能产生上述“神灵附体”现象。这样，一个常常诱导他人或自己产生“神灵附体”现象的技术过程将不断形成和熟练，这就是古代摄心术。

根据以往宗教家的传记所述，他们多数是无意识中领会了摄心术的奥秘。如基督教、佛教等均有其例。世界上很多教堂都是为了更好地发挥摄心术的效力而设制。例如埃及有名的塞拉比斯殿堂、希腊德鲁哈伊神殿等都是为此目的而建造。

古代摄心术往往与鬼神或上帝联系在一起。其原因一是受当时科技水平的局限；二是能更好地麻痹大众以捕获人心；三是巫师视自己为上帝之子，以此来提高他在人群中的威望，声威对于施加摄心术来说是必不可少的。一个高水平的摄心者，总是不择手段地利用一切可以麻痹对方的方法。在使对方陷于惊恐、悲痛、激动的精神状态下巧妙地诱之于精神恍惚，而后控制他人的行为，这是古代和现代巫师们惯用的一种摄心手段。

祝由术在我国发展到唐元时代就被立为专科，唐代称“咒禁”，元代又称“祝由”，以后各代都称为“祝由科”，属于中医十三科以内，而且有专职的祝由师。清末以后，祝由术几乎只在民间迷信医疗活动中能看到，能系统应用祝由术者，已寥寥无几。20 世纪 50 年代初，中医界将心理疗法仍然称为祝由，但此后至今，祝由术被视为巫术而全盘否定了。今人几乎完全放弃了这方面的研究，所知者就更少了。

西方催眠术，19 世纪以前一般认为是巫术，被科学地加以解释和利用是始于医学界。18 世纪维也纳医生麦斯麦在一个金属桶内，用一些化学药品和一个纯金属产生化学变化，然后让病人握住金属桶柄，认为是用一种“磁化”了的物体接触病人。然后用自己的手触摸患者，认为可将动物磁性由术者传给患者，可以把对方导入现今所说的催眠状态。该方法对一些神经症和其他某些病有效，故曾在欧洲风行一时。该法被命名为麦斯麦术。

到 19 世纪中叶，英国的外科医生布雷德最早科学地解释催眠术。他于 1841 年首创使用“催眠术”这一名词，这个词既指催眠状态(一种特殊的生理心理状态，是清醒向完全睡眠过度的中间状态)又指引入这种状态的方法。他研



究出不利用鬼神诱导，而只让受术者凝视发光物体就能诱导至催眠状态的方法；然后再在催眠状态下给予语言诱导进行治疗，并于1943年总结了研究成果，写了《神经催眠学》一书。此后，催眠术在医学以及其他各行业中的应用从欧洲至美国、日本等都得到了进一步的推广，至20世纪中、后期已经风行于全世界。与此同时，苏联科学家巴甫洛夫从生理上研究了催眠状态，并系统地从生理的角度解释了催眠术。其学术思想，一直是东欧各国指导施行催眠术的理论基础。

二、生活中的摄心现象

摄心术并不神秘。可以这么说，每个人在他的一生之中，不知要使用多少次摄心术，可以认为这是一个无意识的过程。这么说吧，像争取他人信任，骗人、推销商品等等都属摄心术的范畴，这是一个广义的概念。由此看来，摄心术就不单指我们书中所记述的5种了，可认为是成千上万种。似乎摄心术人人都生来会之，只是施术技巧高低上的差异罢了。

摄心术果真如此简单吗？当然不是，否则就失去了成术、成书的意义。这里有一个关于摄心术狭义概念的问题。所谓狭义的摄心术，就是采取一种巧妙的手段来控制他人心理，而最终控制其行为的技术。它是强迫性的，能使对方失去自我控制能力，处于一种恍惚精神状态之中听命于我方。这种强迫性并非命令，而是来自于他本人的主观意识。事后他可能认为不合理，但对于为什么这样去做却全然不知。例如我们在前面所述的那种被跳神活动所吸引随之而倒地的情形。第一，不是巫师要强迫谁倒地的，当然巫师跳神的目的是要有人倒下；第二，倒地者在巫师的诱导下，一番胡言乱语，这些行为在他当时看来是很合理的，因他自认为是自己的大脑在支配自己；第三，当倒地者清醒以后，对恍惚状态下所做的一切全都忘了，在别人说起时，自己都觉得不可理解，最后只有真的认为是神灵附体了。摄心术的施加，就是要求他人实现这样的全过程。

了解了摄心术的广义与狭义概念，我们对于生活中的种种摄心现象就可以初步认识了。在生活中，只要做到"吸引"两字，就能达到摄心的目的。一本好的小说，一部好电影，读者、观众时而笑，时而哭，这些都是最一般的摄心现



象;因为此时读者观众都认为自己成为书或电影中的主人翁。自选商场里放满了很多物品,购物者进去后,这样拿一点,那样拿一瓶;付钱后高兴地回到家,打开贮藏柜准备放进去,这时才发现怎么今天买回来的东西大多数家里都有了,没有的看来也不必买回来。这是人们上自选商场时常常发生的事。商场老板的摄心技巧可谓用到了炉火纯青的地步。自选商场利用了人们的自私欲和占有欲,置顾客于琳琅满目的商品之中,他们在"不拿白不拿"的心理支配下,从构物架上取下了物品。

记得在北京中医学院讲解催眠术时,一同学提问:"我爱上了低年级的一个女生,但我们从来没有接触过,该怎么办?"我是这样讲述的:"给她写信,女生一般不会接受。其一她不知你是谁;其二是小姑娘怕羞,面子上不会接受你的这种约会方式。可以这么办,巧妙地应用一下暗示术。先打听到姑娘的姓名,所住寝室以及爱好;然后某天晚上就可直接去找她了。先主动介绍自己是×级、×班、××名等,可找一个同学一起去;接着就把编好的一个找她的理由说出来。例如她喜爱打羽毛球,你就编说成:'我们看你的羽毛球打得很好,我们寝室的同学也爱打羽毛球,我们商量着与你们寝室搞一个对抗赛怎么样?'这时姑娘们一般有几种回答:一是说女生肯定打不过男生;二是她们没有几个人会;三是学习太紧不愿意。一般不会当时就答应的。不论是哪种回答都对你有利。因为,说'打不过',你马上要求混合比赛;说'打不好,没几人会',你就可提出派代表,主要是为了相互接触;说'不愿意',你可要求等学习松一下的时间再谈,一般女生都会接受的。不论结果怎样,你的目的是达到了,即已经开始接触。打球是借口而已,当然能打就最好不过。以后有了第一次,就会有第二、三次接触,就看你的魅力了。"一周以后,那位提问的同学找到我说:"按你所讲的方法去做,还真的成功了。"看他那喜悦的样子,只有在心中暗暗为他祝福了。

如果要有专门对象和目的地施加狭义的摄心术,情况又怎样呢?

某青年出版社的一位编辑给我讲了这么一件事。有一次,他与一位气功师去某餐馆吃饭。服务员送来了干净的碗筷,只等上菜了。一会儿,一女服务员在其他桌上收用过的餐具;收着收着,她就走到气功师的身旁,准备收下他们面前还未用过的碗筷。气功师微微一笑说:"你怎么搞的,我们还没有吃饭呢。"女服务员像忽然惊醒的样子:"哦,真对不起。"过一会,她在其他桌上收了几样东西,又恍恍惚惚地走了过来要收餐具。气功师大声说:"给你说了,我们还没



有吃饭。"女服务员又一惊,红着脸走开了。这种情况,那位编辑从来没遇到过,一问原来是气功师在施展他的意念术。可见,摄心术的强迫性是很大的。气功师还说,我要是让她把碗扔了,她也一定照办。

摄心术如果被用于进行犯罪活动,那么就相当危险了。据悉,近年来在贵州、四川、广西等地,一些人在罪犯的诱导下自愿地将钱、金项链、金戒指等物交给对方,半小时以后自己突然清醒,对刚才所发生的事惊恐不已,并且所有的情节都能回忆起来。报界称是"新型蒙汗药犯罪",认为是罪犯先靠近受害者,让他在不知不觉中吸入了某种麻醉药品。但我们不这么看,我们通过走访了多个受害者,从他们所讲述的经过来分析,完全可以确信,这是利用摄心术犯罪。例如:

某夫人 55 岁,平时精明强干。一天下午 3 时许,她一人站在街上等公共汽车,这时一个 30 余岁的妇女走来,很神秘地悄声对夫人说:"你要抗癌药吗?100 元一瓶,很难买到的。"夫人回答说:"我不要。"妇女又说:"你看看吧,看了药再说。"于是,拿出一瓶药。夫人接在手中正看着说明,突然,有人拍她的肩。夫人转过头去,看见一个 40 岁左右的男子。那男子说:"买吧!一定要买,把你的钱都拿出来。"他双眼盯着夫人的眼睛,语气温和而坚定。夫人呆住了,她说:"我想买,可是没钱。"男子直盯着她的双眼说:"去借钱来买,借 2000 元。"这样,夫人就完全听命于他了。

该夫人以前管理过街道上的小商店。于是她毫不犹豫地带着那男子和妇女,在两家小店里借到 1200 元钱,并自愿地交给罪犯。那男子接过钱又说:"还不够。把你的金项链和手上的金戒指取下来就成了。"夫人又取下项链和戒指,交到男子手中。这时,男子给了两瓶"抗癌药"给夫人后,溜之大吉了。

夫人 20 分钟以后到家,坐下来一想,猛然惊醒,全身冷汗淋漓,她想起了刚才所发生的一切,知道上当受骗了。忙到公安机关报案,公安人员说:"我市现在连续发生多起这样的案件,是一女二男合伙所为,正在调查之中。"

这就是摄心术的危险性。

将摄心术用于迷信活动,自古以来就很盛行。前面讲过的神灵附体就是其中最麻痹人的一种。在 20 世纪 80 年代中、后期,我国却盛行一种"现代迷信",即"外气"、"带功报告"、"仙姑治病"等,完全是新闻界推波逐浪的结果,到后来又发展成"接受外星人信息"。这些都对人们的生活和医疗产生了很大影响(关

于现代迷信我们在以后章节详述)。



三、掌握摄心术的途径

摄心术在我国,大家还比较陌生,但其中的催眠术,可能都听说过,前些时候,中央电视台还作过这方面的报道。另外的如祝由术、意念术(国外叫思维传感或心灵感应)、道引术等就少有人知。暗示术,是人们平时有意无意地使用最多的,只是没有系统化和上升到理论的高度。暗示术和催眠术关系最为密切,有人认为是同一个技术过程,因为催眠术从始到终都是使用暗示,认为“暗示是催眠之母”。持这种观点的人其实忽略了一点,即催眠术是使用暗示,用暗示有目的地将对方导入催眠状态,然后再在催眠状态中利用暗示操控受术者的心理和行为,整个过程是在催眠状态中完成的。而暗示术主要是在他人处于完全清醒状态下施加控制,用暗示来传达意图,使他人在不知不觉中被控制住。它不要求将对方导入催眠状态。一个是在清醒状态下施术,一个是在催眠状态下施术,这就是催眠术和暗示术的主要区别。暗示术是摄心术的基础。说暗示术是基础,是因为:在日常生活中,人们随时随地都在给别人施加暗示,同时又接受他人暗示。如果掌握了高超的暗示技巧,你会发现办事就较容易;自己的人缘也逐渐好起来;领导对自己也倍加重视。暗示的有效性就在于让对方在不知不觉中接受了我方的意图。对于办一件事,命令办事人这么做、那样做,可能大家都不愉快,办事效率自然就受影响,但如果使用暗示,情况就大不一样。例如有这么一件事。

一朋友开了一个酒吧,开张半年多,生意兴隆。但是,最近两个多月,生意一天不如一天了,该友人找不到原因,脾气越来越坏,每天都要对请来的那几位漂亮的女招待发脾气,可生意还是不见好转。某天,大家在一起聊天,他谈起这件事,求助于大伙给出出主意。我问他了:

“是酒菜不好吗?”

“不是,一直是这么做的。”他很肯定回答。

“环境有没有变化。”

“没有。汽车、建筑物、人都是老样子。”

“那就一定是服务上出了问题。”



“也不是。女招待一个没换，大家对客人仍是笑迎笑送。”

“你与女招待的关系融洽吗?”

“还不错，只是近来生意不好，常发脾气。”

“两个月以前发生了什么大事没有。”

“没有啊!只是一个女招待的外婆死了，她要请两天假，那会儿生意正红火，所以我没有批准。后来也没见她闹什么意见。”

“这样的类似事情还有吗?”

“没了。”

显然，问题就出在没有批假这件事上。中华民族是一个很重情感的民族，对婚丧历来就看得很重。该友人恰好忽视了这点。女招待们自然就有这种感觉，即你是冷血动物，再卖力给你干活也没有什么好处可想，管它呢，干一天算一天，大家混口饭吃，这儿不行，再到别处去干。她们由刚开始的激动、努力、有福同享、有难同当心理，一变为淡漠、消极的心理状态。由此工作上就变成老板在与不在，看到与看不到是两个样子。一旦服务人员消极怠工，任何一个餐馆、酒吧的生意都不可能好起来。

我对友人讲述了上述道理后，提出一个解决办法。停业半个月，让姑娘们好好去玩玩，半个月内的工资照发，每人多给 50 元游玩费。给友人讲解了这些办法的内含意义后，他很高兴地接受了建议。一个月后，该朋友专程到家拜访，以示感谢，说我几句话就救活了他的酒吧!

这是行为暗示的效力。用你的行为暗示她们，你是有血、有肉、有情的人；生意不好没关系，从头再来。这就比找到原因所在后，找她们作思想工作、说教一番强多了。

人在清醒状态下的批判能力很强，就要求有相当高明的暗示手段才会生效。只有有了相当高的暗示水平，才能在不知不觉中将对手引入催眠状态。在催眠状态下，人的批判能力被大大削弱，这时要暗示对方就轻而易举了。学习催眠术难，难就难在使用暗示上面。

祝由术，仍然是以暗示术为基础的。所不同的是，祝由术是利用鬼神等迷信内容来暗示他人。有时祝由术将对方引入恍惚状态才能利用再进一步的暗示才有效；有时仅在清醒状态下利用“咒语”等暗示就会生效。不论怎样，祝由术也是一种暗示效应。

意念术表面上看来与暗示的关系不大，其实它也是要使用暗示的。在施术过程中，刚开始时不用暗示就可用意念直接导对方至精神恍惚状态，以后仍可以用心灵传感的方式指使对方；但是，要让对方在觉悟以后仍然听命于自己，那就得靠暗示了。

气功道引术，有两种情况并存于社会。一是认为气功导引术完全是使用行为暗示，外气根本不存在；另一些学者则认为是施术者利用外气将信息传给对方。多年来争论不休，没有一个统一定论。看来，这个问题还得争论下去。

要掌握好摄心术，就要大胆施术，成与不成都可积累经验。先变通一下自己的办事和谈话方式，随时将暗示贯穿其中。注意，暗示并非要转弯抹角地去说话和办事，而是要让对方在不知道是暗示的情况下实现我方的意图，否则暗示就成了要求或命令了。只有暗示水平提高以后，才能真正认识摄心术的本质，最终对任何人都能施术。

有几个学生，听我讲过两次摄心术以后，认为不就是暗示吗，再容易不过了。于是他们开始有意对同学施加暗示术了。故意要请别人为自己打饭、打开水、洗衣服等等全部用暗示去传达。结果，没有一次是成功的。于是他们认为我是在吹牛皮，要我亦能办成上面那些事他们才相信暗示术。我微微一笑，就开始对他们施术了。

我很爽快地就答应了他们，说："行呀！不过今天我没有时间，我这儿有篇论文还要重抄一遍呢。"

"没关系，我给你抄。"一同学马上自告奋勇，他上当了。

"那也不行。我们出去找恰当的施术对象前后起码要花一个多小时，等会儿打不了饭了。"

"施完术后我们到街上吃去，我请客。如果不成功就你开钱。"又上当一个。

"好吧！破例为你们表演一次。可我这身衣服不够威严。"

"我那儿有一套西服，包您满意，我去拿来。"一同学说完后跑去拿西服了。

我把西服穿好，将论文交给自告奋勇者，最后，对请客者说："走吧！吃饭去。"

同学们呆住了，随即全都反应过来，只有大叫受骗的分儿。这才是暗示。





四、端正学习态度，把握施术尺度

学习摄心术，不能做损人利己的事，更不能用于犯罪。这是至关重要的。

在受术者失去自我控制的状态下，要他给钱给物，他都会照办，事后还可以把他的这段记忆抹掉。在世界范围内都有利用摄心术犯罪的报道。要明确，这不是学习摄心术的目的；相反，正是我们要揭露的。学习摄心术，第一，可以帮助我们改变对很多事物的看法和处理方式；第二，可以做到在不损人的情况下，更有利于自己；第三，直接利用摄心术为他人更好地服务，例如用于心理治疗，提高教学水平等方面。

一个良好的学习心态，对于提高摄心技巧，无疑是有益的。像前面提到的两男一女，他们能利用摄心术进行犯罪活动，是因为社会上了解摄心术的人太少。相反，如果大家都对摄心术有足够的认识，相信上当的人不会太多。有摄心，就会有反摄心。

热血青年最好学，他们由于自己所知不多。他们怀着浓厚的兴趣提出要学习摄心术，但当问到学会后做什么用时，就花样百出。学医的就用于心理治疗；商科学生说好赚钱；甚至有学生说：只要自己喜欢的姑娘，就对她们施术，让她们天天围着自己转。

不论抱什么目的，人各有志。我们想，学会摄心术，做到利人为上品，利人利己为中品，损人为下品。

怎样把握好施术的尺度，因人而异，三言两语还难以说清。我们想，主要是看当时所处事件的重要性，以及对于什么人、什么场合下决定是否施术。

A 君是生意人，出高价学了几招催眠技巧。自以为在谈生意时，先将对手催眠，就可以低价买进，高价卖出了。结果在实际应用中，没有一次是成功的。A 君把催眠一个人看得过分容易，在激烈的讨价还价情形下，是不可能引对手入催眠状态的。A 君如果变通一下施术手段，是可以实现黄金梦的(在以后章节详述)。

大学生们有很多都想掌握摄心术。如果按摄心术的真正使用价值来看，在读大学期间，对他们的学习和生活是没有多大帮助的。不过，可以在此期间不断提高自己的摄心技巧，以备后用。像有些同学梦想的，施术让所有的姑娘爱

上自己，就更可笑了。有人问：他们在求人办事、调资、招工等等重大事件能否施术。我们说：要根据客观条件，过分违反生活常规的暗示，是很难有人接受的。例如调资，你不具备任何调资条件，要生硬对领导施术使其同意，当然不可能；但如果情况是，你属调资范围内的一员，但指标有限，很可能在同等条件下被挤下去，这时再利用摄心术就大不一样了。



在摄心术表演中，大家看到，施术者想要对方做什么，对方一定照办。那么，在签定经济合同这类大事件上就可施术了吗?这个问题很复杂，我们是这样看的：如果在损害对方经济利益不大的情况下，是可以办到的。但大家要看到一点，在精神恍惚状态下可以要对方做任何事情，而要在谈判中不知不觉地诱导对方进入这种状态，就有一定难度。用过分违反对方经济利益的暗示，不可能摄心。即使有足够强大的意念力，强迫性地办了违心的事，对方一旦觉醒，当然不会执行。

选择施术的条件至关重要。这种条件决定了你是否能恰当地诱使对方，一步一步地走下去。大家可以看这么一个例子：

B 君想调换工种，他发现自己不适于干现在的工作，而想去干电工。他有干电工的基础，于是去找领导，谈了几次都不成功。最后托熟人想在医院打假疾病证明，以证明他不适干现在的工种。医生当然没有同意，却给他提了几项建议，结果成功了。医生问：

“你厂现在有大一点的水电安装工程没有?”

“有，新设立了一个车间。”B 君回答。

“电工班长同意你调入没有?”

“同意了，他们那儿正缺人。”

“那好!你先找电工班长，要他打个报告，说新车间的水电安装人手不够，暂借调你去帮助工作。干完后，你马上回到原来的工作岗位。此后再请电工班长打一个要人报告，上面只写要两个人手，不提名，厂长自然会想到你。”

我们看到，借电工班长之名，构成了施展摄心术所必要的条件——合情合理。电工班长提出暂时借调人，是很合理的，属于一般情况，重要的是，里面暗含了两个意思：一是电工班人手不够，二是该职工有干电工的能力。完成任务后再打报告要人，使领导意识到，通过水电安装，证明电工班确实缺人手。报告中要两人，又不提名，暗示领导：我电工班长并没有与人串通，决定权仍然在领

导那儿;要两人,一般领导只批一个。

上述例子同时说明,摄心术的本质是使用暗示。正确施加摄心术的方式,并非要将对方导入精神恍惚状态,而是能在对方清醒状态下控制他,实现自己的意图,这才是高明的摄心术。

不要随时随地都对他人施加摄心术,否则就失去了很多生活乐趣,无形中加重自己的生活负担。每个人精力有限,按中医学的观点,对他人施术将伤耗自己心神。从自身保健的角度出发,亦应避免妄加应用。对他人施加过催眠术的人可能都有这样的体会,一次施术下来,总有心力不足之感,有时冷汗淋漓。

就施术的对象来看:女性比男性容易施术;青年人比老年人容易施术;少年最易受控;文盲和文化程度较低者要容易施术一些。当然,亦存在个体差异。对于疯子和呆子施加摄心术是很愚蠢的行为。人的个性,对于施术亦有一定影响。对人的个性分类,现在还没有一个统一的标准。人的性格为什么有天壤之别?美国亚特兰大精神保健研究所的科学家们,为此进行了专题研究,他们发现:人体内含有某种能够导致人的精神冲动的微量化学物质。经化验证明,一种是血清素,一种是去甲肾上腺素。由于两种腺素在人体内的含量比例不平衡,所以导致有人脾气急躁、外向,有的人脾气过于温和。

美国一些科学家对亚特兰大等医院的几十名病人进行了脑脊液检查,结果充分证明了这个科学的论断:脾气急躁,容易激动,富于攻击心理的人,他们体内所含的去甲肾上腺素相对少些,而血清素太多了。由于这两种腺素的比值因人而异,因此出现人的脾气各异。即使这样,也难以按这两种腺素的比值来划分人的个性,把握好人的个性。因此,即使是初次见面,也要在短暂的谈话中抓住对方个性特征,决定出相应的诱导方式(详细内容见以后章节)。

第二章　暗示术



一、无形的控制力

小女儿在一边玩，一会儿哭了起来。问她原因，说是肚子痛。“来，爸爸摸一下，好了好了，去玩吧!”女儿真的就不觉痛了，又高兴地玩起来。小淘气前额顶着个大青包跑回家，又哭又闹，于是母亲说：“妈妈给你摸摸，好了。”这样一来，疼痛消失。上述这类例子很多，只要做过父母亲的人都使用过“抚摸止痛法”。这决不是受到父母亲的安慰而能强忍疼痛，而是因受抚摸后疼痛真的随之而消失。对孩子来说，父母亲的暗示具有很大的效应，连自身的感觉也能控制。

医生与患者之间有很多有趣的现象很值得研讨。就拿医生给患者检查病情这一过程来看：太随便且迅速，患者马上对医生失望，该医生开的药都会被患者打上疑问，疗效也成问题。医生仔仔细细地认真检查，且反复多次，患者也不会相信医生的诊断，他随即就会去找一个自认为更高明的专家。因为，前者的行为构成了一种客观上的暗示，患者随即产生“该医生太马虎”的观念。后者的行为构成了：病情复杂，所以才这么仔细的暗示。患者随即产生相应的观念，而医生的本意却是说明自己认真负责。

专家癖，重视经验，是当今社会的普遍现象，所谓“看见老医生，病都好三分”。我们的日常生活，常被来自于各方面的暗示所左右，那么，什么是暗示呢?它有如此强大的力量，它有什么规律可寻而能被我们掌握应用?这就是我们本章所要讲解的内容。

“暗示”，从字面上看，“暗”即对方无从觉察，“示”即一定意图的指示。这么一来就很明确了：暗示即是使对方自然地、无从察觉而又能毫无抵触地接受的一种人为有意图的指示。它并非命令他人怎么做，做什么，而是让对方自然地



接受我方的想法，只要在无意中接受到这个信息，他便会产生相应的观念，最后指使自己的行动。受令而为，对方就有不得已之感而索然无味。但自己按我们的想法去做了，还自认为来源于自己的主动性，这才是高明的手段。即使对方感到事情难办，也会毫不介意。暗示就是如此发挥其独特功能的。

某官太太自以为是，好表现，爱夸夸奇谈，到头来白天晚上都处于极度兴奋之中，患上了严重失眠的毛病。经多方治疗，收效甚微，求助于我。分析看来，只要能改变一下她的个性，挫伤她的好胜心理，才能控制她的过度兴奋状态。听她介绍完病情后，我随便问一句话："您患口臭的毛病有多长时间了？"官太太大吃一惊："口臭！我从来没有。"她自己都主动离我远一点说话。对于一个好表现、爱出风头的女性给予这样的暗示是残酷的，但不给予足够强大的暗示力量就不能改变其生活方式。通过一段时间的药物和心理治疗，官太太康复了，并且变得小心、谦虚多了，说话时不再手舞足蹈。我在终止治疗前又暗示说："口臭病是什么时候治好的？"她随即大为高兴："真的好啦？我确实想了不少办法。"她当然没有口臭病，那只是想借此抑制她的行为，目的达到后，必须给予解除，否则不利于她今后的身心健康。

暗示性广告，在我们的生活中随处可见。如"降压磁疗仪"、"安眠药枕"、"近视治疗眼镜"等等，以作用于人体本身的暗示性广告最为有效。因为我们人体众多的疾病，都与心理因素有关，有的则完全是心理因素诱发的躯体症状，医学上谓之心身疾病。数学家哥德尔在研究严密无隙的数字系统中发现了周而复始的怪圈现象，提出了著名的哥德尔定理：凡是复杂系统，都存在有怪圈现象。人脑也是个高级复杂系统，人的心理活动正是这个复杂系统变化的反映。因此，人的心理活动也存在怪圈现象。例如，由于长期精神紧张而失眠、头痛等，由心理因素引起了躯体症状；这种症状又长时间不消除，反过去又加重了心理负担，使症状加重，形成恶性循环的怪圈，在心理学中叫精神交互作用。暗示性广告，从改变人的心理状态入手，对于打破上述怪圈，无疑是有益的。各种"治疗仪"无形中暗示了使用者：我已采取了治疗手段，相应的观念"疾病已被控制"随之产生，最后，症状自然也会有相应的改善。看来，真的是暗示打破了怪圈的结果。关于物品是否能真的有效，可能没人敢肯定。

记得上大学的时候，一天中午，我们几个在食堂打好饭，边吃边回寝室。走到学生楼下，突然，一口痰从上泻下，刚好掉进一同学的碗里。该同学当时就把

碗丢到地上，并恶心大吐不止，似乎他已将痰吞进口内。更悲惨的是，只要他以后一走近楼房，就感到恶心。有时，一个过于强烈的暗示，可以影响到他一生的行为。

某中专学校的校长，新官上任，制定了一系列管理学生和职工的处罚措施，以罚款、通报、记过处分为核心，拟定了100余条。先杀鸡给猴看，处理了几个头痛的学生，此后校内纪律还真的好了一阵。接着，从教职员工开始，应付工作，学生亦不认真学习，大家都失去了主动性。校长决心狠抓，可又很少有人违反他定下的条款，他也感到无能为力了。这时，一个搞教学心理学的教师悄然在校长办公桌上放了一本教学心理学方面的书籍。该校长闲着没事时就随手翻之，越读越有味，最后终于明白：奖励比处罚往往更能发挥作用；和谐、轻松的气氛下，人的主观能动性更容易发挥；处罚只能获得暂时效果。该校长决定重修他的管理条款，其中奖励和通报表扬的条款占70%。实施以后，他自己都说："我自己都感到轻松多了，好像天地都大了一些。"以处罚代替奖励，这是我国各行各业中管理的普遍现象，从心理学的角度去看，这种办法是落后的管理方式，往往收不到预期效果。因为，暗示规律告诉我们：以处罚为重点的管理方式，它暗示着"你们没有一个是好人，只有受罚的命"。"既然领导都认为我们不是好人，大家就混吧!"这样的观念无形中就根植在职员或学生的潜意识中，支配他们的行为。相反，以奖励为重点的管理方式更能获得人心。

暗示，在各方面发挥着如此巨大的作用。掌握暗示规律，有意图地对他人施加暗示，以实现自己的主观愿望，这就是暗示术或暗示法。



二、暗示的本质

我在读大学时，一次食物中毒，又吐又泻，当时发病者有200余人，通过几天治疗后就好了。没想到10年过去了，那次事件一直影响着我的饮食习惯，即只要是多人同桌吃酒席，吃完后不到半小时，我的肚子就不舒服，第二天或当天晚上准泻。不吃药，只要将"白吃"的东西泻完后也就自然好了。看来，在我的潜意识中存在着一个不为我所知的巨大暗示力量。这就是"自我暗示"的典型实例。

对他人施加暗示术，表面上看，是他人的行为已被我指挥，但仔细分析就



会发现:任何人皆如此,只有自己的大脑才能支配自己的行为,他人不论施加什么样的暗示,首先要求自己能接受,这样才可能形成观念而产生效应。人人都有自己的主观意识,即使在他人给予刺激的场合下,自己也不见得一定会接受这种刺激;因此,任何一个来自他方的暗示,只有形成了受术者本身的观念以后,才能发挥作用。在这个意义上说:"暗示的本质是自我暗示。"

再从形式上看,他人暗示是来自对方的,这类暗示分两个过程作用于对方:

一是通过语言或行为,使受暗示者产生观念的过程。

二是在这种观念的支配下引起运动的过程(痛、痒、悲欢、喜恶等也是一种广义的运动)。

上述两种作用过程认识程度的不同,形成了两种对暗示所下的定义:重点置于第一过程者认为:"暗示是支配他人行为的现象。"重点置于第二过程者则认为:"暗示是观念体现为行动的现象。"

如果没有任何人对自己使用暗示的情形又怎样呢?

例如,有些常闹肚子的人,开始时是因吃了点凉菜而患急性胃肠炎,治愈了,但下次再吃时,又泻了。由此就可能形成一种观念:"我只要一吃凉菜就泻肚。"这一观念牢固地根植于他的大脑之中,以致今后不敢碰生冷食物,医学上称该病为"胃肠神经官能症"。显然,这种暗示的形成从始到终都是来源于自己的主观体验,我们谓之自我暗示。自我暗示往往只有第二过程,即产生观念运动的过程。当然,这种暗示的形成确实存在着某种外界刺激,只不过区别在于不是他人有意图地施加罢了。

19 世纪末,由法国 E.库尔始创的精神疗法中的一个学术流派,有人谓之南锡派。此派在解释通过自我暗示进行治疗和意志锻炼时,尤其强调自我暗示,甚至宣称:"暗示是没有的,有的只是自我暗示。"有人认为,在催眠状态下就不存在自我暗示,因为此刻他已处于没有批判意识的状态之中,所有的暗示都是来自他人。持这种观点的人实际上没有充分理解暗示形成他人运动的过程,或说太偏向于形成观念的第一过程。有这么一个实例:一饮酒过量者主动要求戒酒,我借助于催眠暗示。先将其导入深度催眠状态,然后拿一杯酒到他鼻子边暗示说:"闻闻这酒味。"他仔细地闻着。我又暗示说:"酒中有腥臭气,你再仔细闻闻。"他小心地呼一口气,慢慢将头偏开,面部出现很厌恶的表情。

我又暗示说:"喝吧!如同饮粪便一样,真恶心。"将杯放到他唇边,杯子刚一碰到口唇,他就厌恶地将口避开。我又说:"你不是爱饮酒吗?快喝。"他怎么也不张口饮酒,只有口唇动动的行为。从实验的角度去看是失败了,但从积极的意义上去分析,可以看出,对于过分违反生活常规和受术者意志而勉强施加的暗示,同样会被拒绝接受,或执行时走样。同时看到,即使在深度催眠状态下,对方还是存在一定的主观能力的。因此,不论对方处于什么状态下,他人暗示都要以首先能形成他自己的观念为前提。所以说,暗示的本质在任何时候都不会改变;所能改变的,只是施加暗示的方式和对方执行时的精神状态。

可以说,自我暗示的产生都是因受客观条件的影响,而在无意识中产生的。由此可见,对他人施加暗示时,一定要尽力做到"无意识";否则,一旦被意识到了,暗示就成了命令。人总是这样,不论谁都不喜欢听从他人指使而行动,这会伤害自尊心。要做到无意识,那么取得对方信赖就是暗示成功的第一步了。暗示是不同于理性劝导的,暗示是含有强迫性意义的、使之不加批判地接受观念的方法。因此,争取对方信任就至关重要。

人们相信有鬼神,因此利用鬼神的影响施加暗示治病才有效,这是以信仰为先决条件的。例如"感冒是犯了风神引起的",又如"昏厥是冤鬼讨债的结果",如此之类,毫无疑问,对于不信仰鬼神者起不到任何作用。

还存在这样一种自我暗示,即自己对自己有意图地施加暗示。以前我们不是说:不被意识到的指令才是暗示吗?那么这种完全来自于自己主观意图的指令怎么会是暗示呢?其实,每个人都有这样的经历,例如,"明天早晨5点赶火车",睡前这样想着,一般"懒鬼"到了这个时间都会忽然惊醒。这是因为睡前的打算成了暗示,在睡眠中仍然无意识地在大脑中继续起作用。

小D和小C两人平时关系还不错。不知什么时候起,全科室的人都讨厌起小C来,当着小D的面说了许多关于小C的缺点。小D开始时不以为然;随着时间的推移,也就开始发现小C确实存在很多不讨人喜欢的东西;越想就越觉得小C不是什么好人,发展到了讨厌小C并在他人面前谈论小C的不是。这是人际关系中常常发生的事。又例如"越想越不对","不看不像,越看越像"这些我们常挂在口边的语言,可以在反复强化下逐步形成自我暗示而无意识化。

练气功的原理大概亦是如此。说练"赤阳功",只要在练功中长年累月地想





着全身发红、发热、大汗淋漓等功效，最后终能实现这些目标，据说不但可见皮肤发红，连体温也会升高。相反，练习阴功者，可以见到完全与之相反的效应，如皮肤苍白、体温下降、血流变缓等等。

意识领域里的东西怎样成为无意识化，而又最终支配人们行动的呢?

三、意识与潜意识

19世纪末期，弗洛伊德创立了精神分析学说，并透过这一特殊的心理治疗方法，在通往“人的了解”的道路上开启了一扇大门。他打破“理性支配人类行为”一贯信念，以至对人类思想和生活的影响之大，竟与哥白尼、达尔文并列，成为划时代的伟大创见。精神分析之所以如此震撼人心，主要是由于它揭示了人们心理上“潜意识”的存在；我们的思想、情感和行为不能够被完全自我意识到、并且理性地加以控制；源之于潜意识的欲望借着种种方法，不知不觉地操纵着我们的日常活动，指出“人不完全是他自己的主人”这一惊人的事实。

弗洛伊德指出的另一重大事实是：人们以往的经验，尤其是幼童时的经验一直影响着成年以后的精神活动；它们在潜意识里形成强大的力量，而不知不觉地影响着成长后的生活方式和种种思想、感觉、行为。广义说来，精神分析乃指透过这个特殊心理治疗方法所获得的知识与学问，因其特点乃在探讨深层的心理——潜意识，故又称为深层心理学。概括起来有如下几个主要方面：

(1)认为人的心理与行为都有前因后果，不会无中生有，即所谓行为因果律。

(2)意识活动可分为：意识、前意识、潜意识；运用“原本思考法”的知识可以了解潜意识的精神领域。

(3)人格构造可划分为原我、自我及超我三部分；大凡人的行为主要源之于原我欲望，在超我批判、审察之下，自我执行对现实外界之适应。为了适应内心挣扎或对外之挫折，自我具有特殊心理防御方法，称为心理自卫机制。

(4)认为人的欲望是行为的原动力；此等欲望可以经由各种方式，改头换面地表现其机能。在人格发展过程中，原我欲望按照顺序发展：每个阶段有其特殊需要，满足方式及适应方法，层层依序发展。

(5)在人格发展过程中，在某阶段遇到挫折时，会产生特别的脆弱点及特

殊之防御方法，形成特殊的病态心理，表现为行为异常或躯体症状。把精神疾患看作是一种反应，即个体遇到困难而“退化”，以较原本的方法去应付困难。因其退化之程度及方式不同而呈现各样的精神疾患。在适当时期，给予适当支持与治疗，则个体均有潜在能力，去排除障碍，放弃退化，继续其成长过程。

弗洛伊德开创精神分析，以心理症为治疗对象，才发觉潜意识的存在和潜抑作用的奥妙。他本人常作自我分析，经由此经验而体会到自由联想及梦之解析的技巧。

弗洛伊德早期时集中全力于——利用催眠术来治疗神经症。在治疗过程中他发现：经过催眠之后，受术者自由地说出一些以往所发生的事。他发现似乎在每件事发生的同时，受术者感到有些强烈的情绪在发生，而被潜抑了，以致发展成后来的躯体症状，都是这些早期烦恼的伪装表现。

应用催眠术能使患者在意识上重新接触病症如何产生的经过，不久，患者的症状消失，来自于深沉心理的支配力量是如此之强大，以至于躯体感觉也能控制；那么，什么是意识、潜意识？研究它们对摄心术有什么现实意义？

我们常常谈到“心理”这个词。关于这个名词，在任何一本字典上都能查到诸多解释；而我们平时所说的“心理”，不过是这许多意义之一，也许指意见、感觉或感觉的能力而言；有时也可能会涉及另一些不同的意义。心理一词不能用解剖图来显示。它抽象，不着边际；有时甚至语意暧昧，难以有个完美定义，心理学家也没有一致的看法。

弗洛伊德曾经暗示过心理的这样一个定义：“心理，是包含各种感觉、思想和愿望的一个过程。”当然，他的定义包括了这个观念——潜意识里的思想和愿望，也是心理活动的一部分。

意识替我们记得英文单词和知道疼痛、冷暖，把我们的态度置于每件事情之上——从航天飞机到对各种事情的处理能力；它也使我们在想到所喜爱的事物时感到心情舒畅，一般人通常提及他的“心理”时，所指的就是意识。但是“意识”只占了整个人格的极小比例而已。它像西瓜那样，西瓜皮显而易见，而里面还隐藏着西瓜的核心和最有价值的部分。同样，意识之下也埋藏着其他更重要的心理部分。

意识是我们能够认知的心理部分。它不同于眼睛或心脏，不能在人的肉体上占有确切的位置，它属于我们人格的一部分，我们知道它，并且能控制它。它





是人们保持生活正常的心理部分。它像一个复杂庞大的文件系统,包含着我们所知道的一切消息,观念和感觉;而这些“心理文件”,随着我们的意识附上适当记号。

相信“心理”含有一个潜意识的部分,乃是精神分析的前提。它对我们每个人的生活有极重要的关系,同时,它也说明了精神分析学说与在它之前所有心理学理论之间的主要差异。

潜意识在每个人的身上构成了最大、最有力的部分。它是个固定而活跃的心理程序的源泉,我们通常并不知道它的存在。这个人类心理的决定性部分没有时间感、地点感和是非感,它像个不受管教的孩子一样,只知道要千方百计地满足自己的需求而不过问其他。

潜意识藏有我们童年的大略记忆——这些是我们以为早已遗忘了的,其实并不真的如此;它还包括我们自己感觉得到的秘密、怨恨、爱以及某些强烈而原始的热情和欲望。这些感觉多半令人不快,并且不被多数人的生活法规所接纳。于是它们受到潜抑(潜抑是个人生活上自卫的方法,它阻止我们去面对一些深沉的感觉。这些潜抑的感觉被放逐到潜意识里去了,但仍然在心理的底层活跃着。潜抑是一种自我督察,它隐藏那些社会不允许的欲念,帮助我们保持自己的意识影像不被败坏) 而离开意识范畴, 它们被深深地埋藏在潜意识里,因此一般人并不知道自己的身上居然会有这些不道德的观念和欲望。如果有人自告奋勇地去告诉他这件事,得来的若不是不相信的嘲笑,也必定是愤怒的眼神。

我们醒着的时候,潜抑的潜意识因素大大地影响我们的日常生活。它影响我们思考、感觉和行动的方式;在夜间,它又出现在我们所做的梦里。它也影响我们职业的选择、结婚的对象、健康的状况以及我们生活之中的每件事。每个人的潜意识心理都保有这个秘密:就是“为什么我是我现在这个样子”。例如:

一般人的意识心理包含他所认识的一切思想和感觉,我们把这些思想和感觉比喻为某企业——其一般情况内部职工都很了解。而潜意识——那些不为我们所知的部分,我们比作那些内部职工一无所知的其他社会团体,它们是否真正存在值得怀疑;但有个事实:这些社会团体可能利用一种特殊途径牢固地控制着这个企业的生产经营活动。而该企业并没有这个认识,它照样进行着它的事务,还认为自己是自己房子的主人。即使事情变糟时,它也从不怀疑自



己是否被“第二力量”操纵着。

同样是这种方式，心理的潜意识部分在一般人的人格上占着优势。那些不正直且不被知悉的潜意识有力地操纵我们的思想和感觉。尽管这些机能在我们看来似乎是出自意识；然而，潜意识的作用的确存在着。

潜意识心理大体像婴儿一样，对法律、伦理和禁忌也一无所知，奉行“享乐原则”。但某些受享乐原则刺激而产生的欲念常遭到另一个相反的力量的监察。弗洛伊德称后者为“现实原则”。我们每个人都具有这个力量，用以统治我们的潜意识里那些无法无天的要求，并设法改造它们，使之合乎周围的现实世界——那个充满法律和责任的世界。

通过上述讲解，大家对意识与潜意识心理的基本原理有了初步认识。了解了我们日常行为的一般控制机制，才能进一步提高自己对摄心术的认识和提高自己的摄心技巧。

我们知道人的行为主要是受潜意识心理操纵着的，这种控制又不为我们所知；施加暗示术成功的关键，亦是取决于能否引起“不知”状态，这恰好是利用了来自于潜意识心理的巨大控制力量的原理。如果施术者能更有效地把握人们心理上的“享乐原则”，降低“现实原则”的监察作用，可以想象，对受术者行为的影响可能达到令人吃惊的地步。(我们的解释只能到此为止，更深奥的道理还有待读者进一步去摸索和研讨)

四、暗示的分类

暗示的分类是很多方面的，根据暗示的意义，大体可以分为这样几类：按性质可分为积极暗示和消极暗示两种；按形式可分为自我暗示和他人暗示；按对方所处的精神状态可分为醒觉暗示和催眠暗示；按施加暗示者的意图可分为主观暗示和客观暗示；对受术者的行动而言，可分为阳性暗示和阴性暗示。每种暗示的施加方法和所能产生的作用是不一样的。

先就按性质分类来说：所谓积极暗示，就是那些能对人的身体、心理、事业、家庭、爱好等等产生良好作用的暗示。

C君好客，热情，尤其对女客更是周到。一般情况看，热情好客是中国人的美德，不论对于男女，对于女客招待得更热情一些，可以理解为男子汉的风度。



但是,C君的夫人天生小心眼儿,看不惯C君对女客的这种态度;她由开始的唠唠叨叨逐渐变为大吵大闹,最后发展到怀疑C君与他单位的某女士有不正常关系的地步。C君的这种个性又一时改不了,但又深爱自己的夫人。他对其夫人的不理解很是苦恼。看来只有让C君退一步想,争取做到"男女平等",只有这样才能有助于他们的家庭美满和身心健康。当时是这样施加暗示的:

"我真不该结婚,没想到婚后有这么多的麻烦,行动不自由是最难使人忍受的。"我听完C君的讲述后深有同感地说。这是一种诱导。

"是啊!我们都闹过几次离婚,可是想到孩子可怜,都没有离成。"C君这么回答。看来他们是有爱情基础的,只是以"孩子"来作为下台的借口。

"有了孩子的确难办多了。不过,在情感上,喜欢异性是人类最原始的本能,我就觉得和女性过分接近是很正常的。"故意回避"男子汉风度"这类问题,而将对方的"热情招待"暗示为"过分接近"诱导对方。

"其实我对女性还是很小心的,从来没有非分之想,就是夫人太爱吃醋。"他接受了我的暗示,并开始不自觉地为自己的"过分"行为辩解。

"这也难怪,自己有了过分的行为当然她要生气了。吃醋总比不吃醋好,说明你夫人还很爱你嘛!"由此肯定,C君是错的,其夫人反而有理了。

"我知道我夫人很不错的,容不得人确实让人很难受。"看来C君已经确信是自己错了,只是想取得对方原谅。

"哪有这个道理!如果你夫人也去找个'野老公',你能不闻不问吗?好好回去给夫人认个错,女生嘛,谁都想接近,但如果因此而影响自己的家庭就太不值了。"就这样,利用暗示,成功地将对方引向错误。

很显然,在待客问题上,C君是对的,错在其夫人身上;但要开导其夫人容忍是不可能的;而要C君主动放弃"正确"亦是徒劳;只有让C君主动放弃才是明智的,才能使他们日益破碎的家庭重新和好。这是积极暗示。

与上述情况相反,给受术者心灵上造成不良影响的暗示,我们称为消极暗示,消极暗示对人体而言,常使人患上身心疾病。如果是主动施加的,那只有是以损害他人利益而利于己为目的了。

到目前为止,我记得自己只应用过一次消极暗示,是为了大学毕业考试自己能把握考试范围而干的事。是考内科吧!的确刚开始时老师几乎没给我们划什么重点,复习起来太吃力,但又怕考不及格,只有求助于暗示术了。同学几

人一起到了教授的家里：

“教授，听说您出的考题难度很大，范围又广，我们都很害怕。”我这么问，含试探意义。

“难是难一点，只要你们掌握好基础知识一般都能及格。”教授回答说。

“教授以前给高年级的同学出题都是以论述性大题为主。听说今年是搞标准考题，要真是这样就好了。”这种问法，就限制了对方的回答选择方向，即不是前者，就是后者。不然对方回答“等上了考场你们就知道了”那就麻烦。

“标准化考题在检测学生的知识广度上有它的优越性，但对培养学生的论述性和掌握知识的深度方面是不利的；出什么样的考题还要大家商量了再定。”很显然，教授暗示了他的观点：他不赞成标准化考题。

“我们最怕心血管系统和神经系统疾病，太复杂了。”初步试探考试重点。

“重点是掌握基础知识和常见病；像有些病的发病机理都还没研究出来的，当然不会为难你们。”看来，可以确信重点在呼吸、消化、泌尿等三个系统疾病当中。下一步就是确定可能出大题的重点了。我故意对另一个同学说：

“支气管炎、肺炎、肠炎、肾炎这些病的症状太复杂，又不是常见病。”明知这几个病起码占50分以上的考分，却否定它，这是为了进一步肯定题目的。

“这些病你们都不了解的话，内科算是白学了，不要自作聪明，要全面复习，考试只是手段而已。”教授这么肯定，我也就达到目的。

最后确定了自己的复习方向：基础知识全面了解；深度上掌握上述几个疾病；考题形式大体上可以确定为：标准考题最多占30%；其他都是问答题。初步估计考80分是没问题的，结果我考了86分，是少有的几个80分以上者之一。

有这么一种情况，我们可以说它是消极暗示，亦可以说是积极暗示：

减肥，是一项比较时髦的活动。有的人，尤其是一部分青年女子，自己不断地节食，但却一天比一天胖，如俗语所说“该胖的人喝水都会胖”。而另一些人，完全是肥甘厚味引起的肥胖，主要见于中年男女。对于前一类人，用暗示术减肥，我们通过反复试验，可以确信完全无效。但对于后一类人，用暗示术减肥的效果却很好。方法是施加一个厌恶高脂饮食的暗示使他节食。本来嘛，摄取营养是人类求生存的最基本活动，施加暗示给予限制，这样的暗示当然是消极的。但是从对受术者的总体健康水平来看，这类暗示又是有益的，所以可以认为是积极暗示。





从形式上看，他人暗示与自我暗示的不同施加过程，我们在前面的章节里已经进行了明确的讲述。大家所要重视的就是：

暗示术的本质是使受术者产生自我暗示。

受术者所处的精神状态，对于施加暗示来说，有至关重要的作用。觉醒状态下，也就是常规精神状态下，要对方毫无抵触地接受暗示实有一定难度；而暗示术的施加，百分之九十九都是在对手处于正常觉醒精神状态下施加的。至于呆子和疯子两类型的人，他们处于任何一种精神状态下亦接受不了暗示术。

当人处于一种特殊的精神状态——催眠状态——觉醒到完全睡眠的过渡状态下，要他接受暗示就变得轻而易举；如说他是狗，他就学狗叫；说他是鸟，他就学鸟飞等等。催眠状态往往是施加暗示者为了使对方更容易受控而人为地诱导的，也就是先利用暗示术将对手催眠，而后再利用暗示控制对手。这很容易办到，大家看了关于催眠术一章后就明白了。这样，我们就可将暗示分为两类——在对方处于觉醒状态下的暗示叫觉醒暗示；而处于催眠状态下施加的暗示叫催眠暗示。

还有一种特殊精神状态，亦容易接受暗示，即精神恍惚状态。(催眠状态是恍惚状态之一种)这里主要是指人使用了致幻剂以后。当今的致幻物品很多，如毒品、麻醉品、镇痛剂、安眠药等等。处于恍惚状态时，对方的自我批判能力几乎消失，这时不但能控制对方的行动，还能控制他的知觉。例如，可以诱发对方产生阳性幻觉(没有的东西说有)和阴性幻觉(存在的东西说没有)，可以引起错觉(如将甜味说成是苦的)，控制皮肤感觉(如针刺、火烫亦无所谓)。当然，这种精神状态是不允许随便用物品施加于他人而诱导的。听说间谍为了获取情报常采用这种手段，但对于暗示术的使用范围来看，没必要先用致幻物品。

每个暗示主动施加，都有其特定的意图，这种暗示谓之主观暗示。有另一种暗示，它产生了出乎意料的效应，有时是严重后果，我们在这里需详细说明一下，例如：

E君决定给女友买一件生日礼物，E君约好女友高高兴兴地上街了。他打算给女友买一条漂亮的裙子，由女友自己选。走着走着，女友眼睛一亮。她显然是看中了该店里的其中一条裙子；女友将裙子拿到镜子前左比右看，自觉给自己增色不少；看来就买这条了。

E君也觉得很美的。一问价钱，是300元一条，E君也不觉贵，本就打算买



这样贵重礼物的。但E君平时是个小心谨慎的人，为了不使自己买到劣等商品，他将裙子拿在手中，左看右比，又对店员问这问那。开始时女友也觉应仔细看看，她没看出什么毛病，只等E君付钱；可E君还在那里认真挑选。这下女友不高兴了说："算了，我们到别的店去看看。"E君不懂了："你不是看中这条吗?"女友一边转身走一边满脸不高兴地说："太贵了。过什么生日！没必要。"她走开了。E君心想："这人真有毛病，好好的，生什么气。"

就这样，裙子没买成，生日也不过了。

客观暗示就是如此左右我们的日常生活。显然，E君的"过分仔细"构成了暗示：太贵了，我从裙子上找点毛病把它推托掉。女友自我意识到了这一点，随即觉得E君太小气，何必口出大言"随便你买什么"。

不但如此，有时我们施加主观暗示时，却得到了与暗示目的相反的效应：

B女士好打扮，自己又确实长得不美。俗话说，丑人多怪，看来确有这种人。某君看不惯她穿的那些大红大紫式服装，想提醒她一下，又不好直说，他暗示道："你的衣服每件都很漂亮，但不知是尺寸不合还是颜色的问题，A小姐穿起来肯定好看。"他是在暗示人要量体裁衣。B女士听后不乐意了："我又不是穿给你看的。"她还是那么自以为是，把别人的好意当恶意中伤了。

从上可知，所谓客观暗示就是因客观事物的影响而形成的暗示。这类暗示无处不在，例如优美的风光，能吸引游客；良好的医疗条件，有利于病人身心健康；天生丽质，使人怜爱等等。

在当今的商业大战中，谈判显得尤其重要。如此一来，个人仪表、优雅的举止、恰当的语调等，所能产生的客观影响是不容忽视的。20世纪世界上有名的外交家，仅以其仪表，就能无形中给对方造成一种心理压力。例如周恩来、基辛格、撒切尔夫人等。有人把客观暗示与条件反射原理同等看待，细想来亦是可以理解的。例如电影角色，只看外表几乎都能知道好人与坏人；进饮食店，单从卫生条件，就可判断出该店的食品质量好坏。这些现象我们可以说是条件反射，亦可说成是暗示效应，所不同的是：条件反射是从生理学意义上去看的；而客观暗示则是心理学方面的内容；当然心理学是以生理学为基础。

最后，谈谈阳性暗示和阴性暗示的情况。对于接受暗示方面而言，暗示要么引起某种行动，要么制止某项活动。暗示能产生行动的，我们谓之阳性暗示；反之，则是阴性暗示。从广义上看，所有的暗示都是引起对方有所反应，不论是



行为、心理、生理等方面，都是运动过程，在这个意义上可以认为暗示是阳性的。如果从相对运动的角度去理解，就存在阴阳两性暗示的区别。例如，暗示使对方为自己去做某件事情，这一暗示是阳性的；相反，暗示制止了对方的某项活动，这是阴性暗示。有人将施加于男性和女性身上的暗示而化分阴阳，似乎也可以成立。因阴阳是一个相当广泛的概念，任何一件事物都可以化分阴阳。不过，按这样的分类方法去看待每一个暗示，大可不必。

五、操控他人于自然之中——巧妙暗示

一位女商人在市中心上了一辆出租车。由于正值交通拥挤的时刻，而她又急需赶去乘火车，因此，她提出一条路线。但司机却大声嚷叫："我已当了 15 年的出租汽车司机了，你认为我不知道走哪条路最顺当?"

该女士一再说明她并非有意冒犯他，可这司机老在叫嚷。最后她意识到这司机正在气头上，再对他怎么解释也是白搭。因此，她改换了口气。她恳切地对司机说："你是很熟悉路径，说得对。我确实很糊涂，还以为你不懂得要穿过这座城市该走哪条路才最合适呢。"

司机吃了一惊，用疑惑的眼光从后视镜中看了他的乘客一眼，把车开到她原来要走的路上，把她按时送到了火车站。

当你遇到像这位出租司机这样的人时，常有一股难以克制的要坚持自己立场的冲动。这冲动会导致无休止的争论，损坏友谊，丧失谋职业的机会，或致使婚姻破裂。有一条难以置信的原则，在生活中运用它，可以防止任何冲突酿成不幸，也可以使人从困境中自拔，而不至于越陷越深。这就是设身处地，从对方的话里去寻找正确的东西，并不失时机地表示赞成。这是顺势暗示法的实际应用，结果会出人意外。

所谓巧妙，从理论上讲，就是暗示不是凭道理说服他人的。如果对方采取不信任，批判的态度，我们就要设法消除这种态度，而不是逃避，这即是巧妙。

巧妙暗示的方法很多，除上述顺势法外，还有如下几种：

放任法——碰到强烈抵抗心理时，自己主动转移对方注意力，暂时回避风头，不要拘泥于对方的反对意见。无视对方的意见往往陷入争论之中，从自尊心的角度出发，对方即使认为你是正确的也不会放弃自己的错误观点。可以说

些“你是对的”、“大概是这样”之类的话，缓和一下气氛。在与对方谈论其他话题时，把握好时机，又漫不经心地提出自己原来的观点。多一分回旋的余地就多一分成功。俗话说，“欲速则不达”，办什么事都应退一步看，前景广阔得多。这一方法尤其适合于过分吹毛求疵者和固执己见者。例如：



近来，我给一名患者治疗。此人平常架子十足，说医生都是只认钱的，并说他用不着每次治疗后付钱，等治好后再付钱就可以了。我很为难，不给他治吧，是医德问题；给他治吧，又违反医院的一般常规。我对他解释说我尝试过疗程完以后再付账的方法，行不通，因有些病人跑了。但该患者争辩说他有不干坏事的信誉，并且比我更懂信誉和付账。

最后，我只好用顺势法说：“你说得对，我们应该集中精力先解决你的痛苦，救死扶伤嘛！钱是小事，身外之物，大可不必担心。”暗示对方：生命要紧，不要太看重钱财。

患者立刻变得温和起来，开始认真配合治疗，并不断向我说，早就听说我医术高明。下次他再来求医时，主动提出交一个疗程的治疗费。

当然，也有这样的时候，人们无理地大骂出口。此时，你应主动避开这一处境。但假如该问题是你需要解决的，那么让对方保留些自尊就显得重要。在对方的观点里多少总有正确之处。如果能认识到这一点，他就不会那么自以为是，而更容易倾听你的意见，控制对方才有前提——认真听取你的观点。

利用法——以赞成对方意见为前提，对于对方的观点大加吹捧。这主要是对付那些爱抱怨者和自负心很强的人，先充分满足其虚荣心。在对方洋洋得意的心理下，自然地将他引入设好的圈套。

我遇见一位老朋友，正好有一件事想请他帮助。我招呼说：“你近来怎样?”他便把一切事情都倒了出来，什么家庭问题啦、经济困难啦、工作不顺心啦，数个没完没了。我半句话也插不上。碰到这样牢骚满腹者，马上劝阻他会适得其反，但又不能听任下去，不然你想求助的事也就泡汤了。我便顺着他的口气说：“唉！人活在世上，总是碰到些乱七八糟的事，难办哪。”

该朋友马上气尽怒消，反过来问我：“你的近况怎样?”他开始愿意听取我的意见了。秘密就在于别劝告抱怨者。惟一该做的是表示同意他的观点和同情他的处境。这样才能使对方从“牛角尖”心理中解脱出来。

开导法——避开正面冲突，用其他的实事来加以诱导。正面冲突一经形



成,再要想说服对方就很困难了。如果是买卖双方,冲突产生以后,不但不能进行暗示诱导,连一般性建议都会有问题。我们应早日发现矛盾的焦点,找一个最恰当的话题给予诱导。例如:

小陈今年已28岁,大学毕业后工作了5年多,人也不错。可是,在找女朋友这个问题上,总是东挑西选,一个也没谈成。看在同事一场的分上,我决定给他介绍一个对象。恰好有一姑娘,24岁,长得很秀美,又上进,虽是企业工人,但她一直坚持自学,目前在读电大。我将女方情况讲给小陈听,他很乐意地答应见面了。第一次会面后,双方谈得很投机,看来是没问题了。过后当我问小陈是否愿再次约会,他答应得很干脆——同意。

第二天,我又打电话听取姑娘的意见,姑娘羞答答地愿意再次见面。我赶紧把这一好消息告诉小陈。没想到,小陈给我当头一棒,他说:"我昨晚细分析了一晚上,觉得我和她不合适,她们厂管得太严,以后有了小孩子,家务全都是我的事了。"

我一听,当时就火了,叫我怎么去对姑娘回话,我立刻争辩了起来,并说小陈不够朋友。那些是见面前就该想到的事,这明着是让我为难。小陈心平气和地又说了:"有些事不是一时能想清楚的。这姑娘的确不错,以前别人也给我介绍了这么好的一个,我们谈了一段时间,后来她经常失约,我受不了她那种过于繁忙的工作条件,最后还是吹了。"

看来小陈是对的,我只好硬着头皮去给姑娘回话了。事后一细想来,小陈的暗示是相当成功的,他简单的一个例子,就说服了我,使我能马上意识到:对呀!等真的接触几次以后再由小陈提出告吹,那不更伤姑娘心了吗?我就更难做人了。小陈对恋爱是很认真,很负责任的。以后再给他介绍一个使他满意的吧!

挫折法——事先对反抗情绪加以制止或回避,甚至是当头一棒,将对方的锐气打掉。难对付的人不一定是生气或抱怨的人。有时,一些人之所以难以应付并非因为他们本身,而是在于他们常提出各种要求或对事事都抱很大疑问。有的人洋洋得意,常以己为尊,这常见于很多坐惯了"铁交椅"的高高在上者。对于这些人,我们应当怎样施术?

古希腊一位哲学家意识到了人的弱点,他说:"如果有人批评你,你应该立即同意他的意见;如果此人熟悉你,你还可以说明你还有应该受到批评的地



方。”看来这是一种败中求胜的方法。它先满足对方的自尊心，而后使对方听命于自己。可能该哲学家意识到人的弱点是“死要面子”。记得有这么一幅漫画：一君子想自杀，他想到了上吊的方法。一时又找不到绳子，突然想起自己的裤带。于是他将裤带解下来，套在颈子和树干上，准备上吊了。可他又担心裤子掉下去，别人看到羞处多不好意思。干脆，双手提着裤子，就这么吊死了。用满足对方面子的方法来应付那些自以为是的人，不失为一种好方法。有时我亦在想，自己的面子怎么办?不妨试一试挫折法。

“摄心术?你行吗?哪有那东西。”常有人会这么说，他们只是好奇。你可以说：“你如果想通过此术而获得好奇心满足的话，还不如去看魔术。摄心术是科学，要有认真严肃的态度。”人人都不愿别人说自己不懂科学，多数人都会从中领悟过来而认真配合。

青年医生最头疼的是常碰到一些“老病号”，他们“久病成医”，起码自己是这么认为的。在医生面前指指点点：这药可以，那药不行。医生听了，往往很生气，但又不能发火。这时可以用挫折法：

“你是搞医务工作的吧。”先这么问患者。

“不是。我是搞行政的。”病人一边这么回答，一边会意识到医生不高兴了。

“你的病一直好不了，就是因为对药品的作用和现代很多层出不穷的新药缺乏了解，固守老一套，所以害得你身体这样。”既暗示了对方无知，又说明自己是掌握现代最先进医学知识的好医生。病人听后，马上会垂头丧气，完全接受医生的医疗方案。否则，即使医生按患者的要求用了药，患者也会想：这医生水平有限，我的病只能保持现状。

某医科学生毕业了，他到当地最好的一家医院去求职，找到院长，院长架子十足，先对学生问这问那，然后介绍医院的规模、设备、年收入等等。院长根本没把学生放在眼里。学生在他滔滔不绝时，很随便地问：“你们的 CT(一种人体段层扫描诊断仪)是第几代的。”院长听后吃了一惊，有点难为情地说：“我们现在资金有限，还买不起这种设备。”学生又进一步说：“那么核磁共振也没有啦(核磁共振——更高级的扫描仪)?”院长用惊奇的眼光看着他说：“没有。怎么，这些你们学过?”学生从容回答：“实习的时候学过。”此后，院长马上改变了对该学生的态度，最后还送他出门，并热情等待他来工作。

后来，听说该院长还亲自到当地卫生局和人事局去过问了那位毕业生的



分配情况。如果当时那个学生不挫一下院长的锐气,要求职就很困难了。挫折法应用得好呢,可使自己身价倍增,但稍不留意则引起矛盾冲突,所以应看准机会,抓住对手的弱点,运用恰到好处。

总之,施加暗示的方法是很多的,而且受着施术者自己个性的影响,形成自己独特的施术风格。例如,性格刚硬的,常应用挫折法;性格温和的,常用顺势法;性格开朗的,常用转向法或利用法;自以为是者,往往用开导法等等之类。不要拘泥于形式,根据暗示的本质,变通应用。

六、暗示成功的必要条件

有几个大学生,我指导他们学习了催眠暗示技术,他们很高兴地找同学开始试用了。可是,过段时间后他们又来问:我们按您说的方法去做了,可就是不能将别人催眠,刚一开始施术,大家都笑了。

我说:“你们跟我一起到医院去,直接对病人施术看看怎么样。”同学们疑惑地看着我,他们不解了:自己还没学会,怎么能将病人催眠。到病房后,先叫他们穿上白大褂,同学们疑惑地跟着我到了病人面前。

我先对病人说:“我请了几位对您这类病很有办法的大夫,让他们来给您检查一下,您完全听这些大夫的安排就行了。”

患者听后,马上表示感谢,并主动配合。结果,不到一分钟,患者便被导入深沉的催眠状态。

这就是个信任问题。同学之间,大家都知道对方是刚学会的,从外表上看,受术者很合作,按施术者的要求去做了;但对方的心目中并未真正认可你能将他催眠;这样,观念当然就建立不起来。到了患者面前,情况就发生了根本变化。因患者对医生的信任近乎盲目,故此所有的初学者几乎都能将之催眠。所以说,信任是暗示成功的最重要环节。

要想将自己的暗示转换为对方的行动,首先就要主动争取他人的信任。大家都做过学生,有一个同样的感受:在读小学以前,我们都是听从于父母的指教;父母所说,我们都认为是正确的。可到了小学以后,就很自然地把老师的教导当真理了;老师“是”,我们就“是”,父母的指教无形中被放到了第二位。初、高中时期,慢慢地就会加入“我”这一意识,但选择正确与否,还是局限在老师

和父母的指导原则之下进行判断。

这么高的信任度，老师和父母要暗示自己点什么，当然是轻而易举。在国外，搞总统竞选，首先亦要取信于民，他们靠的是可行的经济措施来实现目的。我国历史上的农民起义领袖陈胜和吴广，是用将自己神化的方式取得当时民众信任的。所以，领袖们的言行，自然就被大众认为是典范而理所当然。

某评论家在他的书里谈到了解放前国、共两党的口号问题。为了取信于民，两党都提出了革命性口号：共产党提的是“打土豪、分田地”；国民党提的口号是“三民主义解救中华”。民众一目了然。从切身利益出发，当然愿意跟着共产党干革命。“打土豪，分田地”实际多了，这是一般人所渴求的；“三民主义”是什么？这在当时文盲和劳苦者占大多数人口的我国实情下，没几人能知它是什么内容。也就是说不知“三民主义”会给自己带来什么好处。从暗示术的角度去看，共产党提的口号高明绝伦；而国民党的口号则失去了任何暗示性意义。

要使暗示成功的第二个因素就是坚定的自信心。自信心是什么？林肯从小就有一个愿望——当美国总统，结果如愿以偿。毛泽东青少年时期就充分相信自己有能力改变中国的面貌，他最终实现了这个目标。这就是自信心。有的人的想法，外人看来达到了狂妄的地步，也有时是天真，但他们还是不同程度地实现了各自的追求。自信心是实现任何目标的第一步。有学生问：老师，每个人都能被您摄心吗？我坚定地回答说：是的。其实，我内心是明白的，起码有20%的人我可能对他们毫无办法，但我首先坚信，凡是站到我面前的人，我都能牵着他们的鼻子走。如果在施术前连这点自信心都没有，那就根本谈不上操控他人。

坚定的信念，能使施术者产生无穷的魅力。有人总是说：我想学摄心术，可就怕学不会。我说：只要想学，这就够了；能否会，那是以后的事。对他人施加暗示，稍有一点“心虚”，立刻会被对方察觉到，由此而使暗示失败。因你在想控制对手的同时，他亦想控制你；在这种精力如此高度集中的情况下，一点点细微的内心变化，双方都能有不同程度的感应，哪怕是无意识的感觉；最终都将支配着各自的行为。这种感受凡是热恋过的人，我想没有不经历过的。

话又说回来，有自信心固然很好，但不能狂妄自大和天真。狂妄心态对施加暗示是不利的，因为你的目的不是在对方面前显示你有多么大的能力，而是要折服对手。否则会引起对方反感而失去暗示的机会。





威望、权威,常能左右人们的思想。随时注意利用个人威望对于提高暗示性大有益处,即所谓威望暗示。不管生活中或学术上,对于权威人士的结论或言行,常具有不容置疑的真理性意义,“不战而先折人之兵”大概亦含有这类意思。像爱因斯坦这样的伟大科学家,他在天体物理学方面发表点个人看法,能说“不”的,可能就没有几个人了。一般人问:我初学暗示术,在这方面又不出名,其他方面亦无威望可言,有何威望暗示可言。看来他们是不敢或还没有正视自己。古人云:人与人不同,花有几样红。只要平时充分认识了自己的优势,施术时就总能找到对手的弱点,而扬长避短,就能在心理上逐渐压倒对方。这亦算是我施术多年来的一点体会吧!

引人入胜,当对方的注意力集中在某一件事物上时,暗示更能发挥效力。首先提出能吸引对方的有趣话题,将他的思维固定在一个较狭隘的空间里,使他一时“转不过弯来”就容易达到目的。这在生理心理学方面是可以解释的:当大脑皮层某点高度兴奋时,而其他的皮层点即进入抑制状态;也就是说,当有某种强烈的心理活动时,其他的心理活动即被抑制而停止。这种兴奋性越高,所引起的抑制亦就越广泛和彻底。

整洁的服装、从容不迫的态度对暗示效果发生着影响力。它既能作为威望暗示而起作用,又能吸引对方注意力。一个衣帽不整、脏兮兮的人,能产生暗示性效应吗?只能起到反面作用。经商者、医生、教师、政治家等人的服装尤其重要。有另一类服装——巫师跳神时的打扮,表面上乱七八糟,可是确有很大神秘性,一开始就能吸引他人注意力,使人们心中发虚。我们医务人员的白大褂也有特点,给人以健康、洁净、正直的感觉。现代人时兴穿名牌、高级服装,不亦是为了提高自己在他人心目中的地位吗?我科里有位同事叫苦说:我在这儿穿的裤子都是补丁的,可我那儿子却穿200元一双的运动鞋,他是大学生嘛!

态度和说话方式,以及由此而产生的表情等均能吸引对方的注意力。态度和蔼可亲以唤起共鸣。现代人际关系中,如找别人办什么事,或将自己的想法加之于对方,都采用商量的口气,一切都顺利得多。观察世界上很多著名的政治家们,他们在讲演时的调子、手势、面部表情等无不魅力无穷。虽说商量的方式产生的暗示性效果较理想,但不能卑躬屈膝,要恰到好处,从内心深处显示出必胜的信心。

有人采用使对方恐惧的方法来进行暗示。巫师常这么做。很多神父也是

利用教堂的阴沉与威严，加上本身说话时面部表情的呆板来强化暗示效果。虽说一个人在处于高度恐惧或兴奋等强烈的感受状态时容易被暗示，但乘人之危的暗示方式不是令人敬佩的，医务工作中更应慎用。因为，即使因此而一时奏效，也会留下不愉快的印象。这种印象会在患者日后的心灵中造成极为不利的消极影响。给人暗示应尽力做到让其自愿乐于合作。

独创性见解，能引人注意，也使人更加信赖。独创，就一定要做到实际，要恰到好处，尽量在事实的基础之上提出新颖的观点，不能给人以瞎编或吹牛皮的印象。对方一旦确信你的“新见解”以后，很难有其他因素能使之改变。商业竞争中，在介绍新产品时尤其重要，商品广告常给人以深刻的印象。

交往过密有时要暗示对方反而不容易。因为过分了解，威望暗示失灵，加之对方习以为常，不认真听取和领会。这方面我有深刻体会，我的催眠技巧已经远近闻名了，但从来没有把自己的父母、兄弟催眠过。

暗示施加以后，做些恰当的解释是必要的，但一定要做到“恰当”，不能把话说白了。否则，就会被对方意识到而不成其为暗示了。人们常说话到口边留三分，大概指的就是这个意思，似懂非懂常具有很高诱惑性。当然我们在这里说的是解释工作应有点朦胧的意味，但暗示一定要有明确的意向，不能让对方不知暗示意图。这儿所说的“知”是潜意识“知”，主观意识不知。



七、书写暗示法

能说会道对于暗示术来说是主要的，如果书写也能暗示对方，那就技高一筹了。

留言、写信、写文章等都包含着作者明确的意向，有的写文章喜欢直来直去，有的则喜爱把自己的观点暗藏于文字之中。人们常说写杂文者最善指桑骂槐，哲学家则给人留下无穷的想像力，这些都属文字暗示法之类。格言的暗示性意义相当广泛，如果一千个人读了，就会有一千种理解，一千种含义。例如，牙买加格言：结婚以前，睁大两眼；结婚以后，闭住一只眼。对这一格言，已婚和未婚者都有不同认识。表面上看，一目了然，知道格言的意向；但仔细分析又没有明确答案了。“结婚以前，睁大两眼”是看对方的长相、钱财、家庭等哪方面？我想，每个人都会从自己的切身利益出发而得出不同感受。“结婚以后，闭住一



只眼”这句话暗含的意义更是不着边际了,是忍受对方接纳第三者,还是甘心当“妻管严”,或者看淡家庭等各说不一。

如果从暗示的角度去分析文章或文句，可能格言给人的暗示性意义最广泛。例如:爱情薄的地方,毛病就厚——英国格言;客人到你家住,头两天像客人一样待他,第三天给他一把锄头——斯瓦希利格言:一条小鲑鱼在锅里比一条大马哈鱼在海里好——爱尔兰格言;要使你的梦想成为事实,不要睡觉——犹太格言;船长太多,能把船开到山顶——朝鲜格言。各国都有着代表各自民族风格的格言,暗示着不同层次和需要的人们。

幽默小品在使人发笑的同时,也给人以暗示性意向。真正好的幽默正是做到了这一点。例如,坦率无比——工间休息时,一位职员对其同事说:“我这次休假过得平平常常。但是,老板这回休假,我可过得妙极了。”

有4位妇女,每人的儿子都是牧师。各人夸耀自己的儿子。“我的儿子是位老爷,他一进门,人们都说‘您好,老爷。’”第一个妇女骄傲地说。第二个母亲说:“我的儿子是位主教。他一进房门,大家都说‘您好,阁下’。”

“我儿子是大主教,”下一位母亲说,“他一进门,人们都说‘您好,尊敬的阁下’。”

第4位母亲想想后说:“我的儿子身高2.1米,体重200公斤,只要他一进门,人们都说‘啊呀,我的上帝!’”

幽默引人入胜,是因为它能诱发人们的想像力。一本好的小说亦是如此。我们在这里主要说的是现代人际关系中,怎样通过文字书写来暗示他人。

从小到大,不知要写多少份简历。如果是求职,那么自我能力介绍就显得尤为重要。每人在写的时候,一是清楚地写出自己的生活经历;而更重要的是力求将自己的能力表现于其中，都想暗示这么一个意图——录取后我能够发挥自己的特长,为公司作出最大贡献。这个意图怎样暗示最为恰当?

尹小姐中专毕业,学的是会计专业,她到一大公司求职。一打听,该公司要求的学历最低是大专,给了她一份简历表要其填写。她抱着试试看的心理,认真填写。一般项目填好后,在“有何特长”一栏中,她下苦心了。按一般情况,大家不外乎会篮球、吹号、英语等之类。尹小姐深知自己的弱点和优势,她这样填:好交际、活泼、有高超的舞技,对人热情而不失涵养,能与他人作深层次的交流。结果,尹小姐被优先录用了。



尹小姐明白，在现代企业生活中，人们越来越重视公共关系，而当今各公司最缺的就是这类人才。她清楚地知道，风骚不是公关的本质，只有具有高级修养的公关小姐才能为公司争得荣誉。尹小姐在填写时暗示了这些内容，而不是一份说明书。

自己的情况介绍写得很好，即使是能力一般，亦会身价百倍。有些人总是整天抱怨自己怀才不遇，其实，他们没有从自身上找原因，总希望伯乐从天而降。其实，千里马常有，而伯乐不常有；为什么千里马不主动去找伯乐呢？自己的能力介绍，写作时一般应暗示这么几个内容：

一是健康的身体和高度活跃的工作热情。二是听命于上司安排，但又有独立处理问题的能力。三是有异于他人的工作方法，但又不异想天开。四是在需要的时候，自己有相当的应急能力。如果有“绝招”当然不能忘记写上。

尹小姐的书写内容恰好做到了上述几点。不要写成说明书，或使人感到是自吹自擂，让阅读者自然地意识到你要说明的问题，这样，他会认为是他自己从你的文字中判断出来的你这个人才，而不是自吹出来的。他会为自己成伯乐而沾沾自喜。让别人自己去判断你能什么，而不是你主动要求去做什么；但这恰好又是你在文字中早已暗示好了的意向，只不过由他人表现为行动罢了。

尹小姐并没有说明自己有如何如何干公关小姐的能力，但上司在录用时很自然地想到了。他会为自己获得一个双重人才而得意。人人都会这样为尹小姐安排工作——平常让她做会计工作，有关键的外事活动时，叫她出面可能会成功。有必要设立公关部的话，尹小姐是当然首选人才。

推销产品时，书写商业广告词语显得尤为重要。在简短的几句话中，要说服消费者，又要介绍产品的功能和特长，这确实不容易。在当今的广告词中无一不含有广泛的暗示意向，它充分利用了人们的想像力，既减短了广告用语，又说明了问题。在生活节奏逐日加快的今天，更需如此做。

日本商人曾推出一则广告：在报纸版面上出现几个大问号，下面一行黑体字——您脸上长有雀斑吗？没下文了，连续几天的报纸都是如此。看官都糊涂了，大家都在谈论这件事。更多的人见报后就照镜子，试图在脸上发现个小黑点。他们开始想象了——是不是官方的健康宣传？长雀斑是不是什么不治之症的先兆？

结果，几天后的报纸上出现了：F 牌雀斑霜能为您排忧解难的广告。该公



司的雀斑霜被抢购一空。

该广告开始几天的意图是,让人们突然意识到长雀斑不好,是种危险征兆或认为是千夫所指的对象,而下决心一定要消除它。但买什么牌子的好呢?以前从来没有注意过啊!正在人们惊慌失措的时候,雪中送炭,F牌出现了,于是人们蜂拥而至,当然购买F牌了。

求爱信,人们在婚前婚后,多少会写上几封。男求女、女求男,怎么求才恰到好处,这里面大有学问。如果是两人相互了解,又觉相互倾心,使用过多的暗示反而不好,在信中直接提出建立恋爱关系就很好了。如果是一厢情愿,而另一方又不能确定爱自己时,求爱信就重要了。写得过分热情和直接都不好,面子上过不去;冷淡更不好,对方会莫名其妙。使用暗示,而且是逐步明朗化的暗示。

所谓逐步,即是将爱慕对方的暗示分写在两封或多封信里,让对方觉得是通过逐步深入地了解而很自然地产生了爱情。最好做到不让对方意识到你是在暗示爱情。先用最恰当的语词夸奖对方的优点,当然不能过大;接着对他或她表示友好,并将自己的生活能力暗示于其中。在暗示下诱导对方想象——如果选择对象,最适合的是你,怎么以前从来没有注意过。主动的爱比被迫爱美妙多了。

求人办事,在现代人际关系中越来越占重要地位。如果是好朋友之间,那么什么事都可直来直去。但如果是一般性关系或是求助于上级,这就有必要使用点暗示性手段。

科里有位同事想为儿子办一个营业许可证。他了解到我有一熟人在该主管部门工作,于是求助于我。我与那位熟人只是一般关系,直接去找他吧,又不太方便。最后决定用暗示。我给同事写了张条子,让他直接去找。条子是这样写的:

××君,您好!近来工作一定很忙吧。多久未见,哪天我俩找个时间好好聊聊。现求您办件事。我科里有位同事到您那儿办一个营业许可证,请在可能的情况下给予帮助。具体情况由他与您面谈,以后的事我会处理好的。

由中间人牵线办某件事是平常现象。从现代人际关系情况看,办事双方更希望直接面谈,老是处一个中间人反而不好。所以我叫同事直接去找对方。"以后的事我会处理好的"是暗示对方,以后可能或一定有什么报答。但是什么报



答,我没有写明,一般人都会领会得到。如果写明了,反而不好,这里有一个面子问题,误解为为了一点礼物而办事。任何人也不会接受的。真的是写得太明了后,就有"你是一个好利的人"这样的暗示。不写明了,对方可以肯定暗示意图;同时,又可自我安慰为:我只负责我所能办的事,其他"以后的"相关事件由你去办。当然,这些思想过程都是在潜意识的支配下进行的。

贵州多山,山川公路之险是全国有名的。记得有一次坐车下县里,客车行至大娄山上,那悬崖峭壁,坐在车里的乘客看了,个个心寒;这时大家只有一个想法——我们的命都交给您了——司机同志!

突然,在公路正前方的山崖壁上,出现了几个斗大的红字。上面写着:您父母妻儿正等您回家!

真是妙不可言!交通安全宣传广告用如此语句给予暗示,该广告设计者可以打 100 分。试想,如果悬崖壁上的广告是写着:注意安全、慢行之类的,其意义就平淡多了。

刊登寻物启事,越来越多地被人们采用。怎样写才能达到较好的目的,确很伤脑筋。巧妙应用暗示,可能会理想一些,例如:

一位先生在教堂里丢了一把伞。因为伞是向别人借的,结果他花了近四把伞的价钱登报寻找,可是还没有找回来。一商人问他广告是怎样写的,那位先生将从报上剪下来的广告纸给商人看,上面写道:

"上周末晚在教堂遗失黑色绸伞一把,如有仁人君子拾得,烦请送至克曼地街 23 号,当以该伞价之三倍酬谢。"

商人看后说:"广告的学问多着呢,我给您写个广告,再去登了看。"

商人是这样写的:"上周末晚,有人见某君从教堂取走雨伞一把,取伞者如不想有麻烦,请将伞从速送回克曼地街 23 号为上。"

该广告见报了。次日一早,失主打开前门便大吃一惊:原来,门前横七竖八地堆了十来把伞,失主自己的那把伞亦在其中。有些伞内还夹有解释的纸条,说是不小心拿错了,恳请失主切勿声张云云。

从文字暗示的内容去看,讽刺性文章应用暗示较多。有的一目了然,知道文中所指对象,有的语意却很深刻。例如,美国讽刺大师赖里·王尔德曾写了一本书叫《流氓政治·流氓政客》,上面的短文很精彩:

内布拉斯加州民主党主席的儿子在议会竞选中获胜。他兴冲冲跑回家请



教他的主席爸爸,以后遇到了麻烦怎么办。这位主席给儿子讲了 4 条原则:

“第一,干什么事都不要让人抓住把柄。第二,即使是抓住了把柄,也死不承认。第三,如果他们强迫你承认,你就想法转移目标并猛烈抨击他们迫害无辜。第四,在走投无路的情况下,采取矢口否认一切,用一面美国国旗将你紧紧地裹起来,告诉他们你妈妈重病在身;然后,你雇一位能言善辩的律师与他们周旋;自己赶快逃走,另找职业。”

这一则讽刺文的语意较深,亦很广泛。明着是在讽刺民主党或所有政客,而实际上是对现行的美国制度以及美国的内外政策不满。

又如:一位国会议员想雇一位秘书,负责考试的心理学家请他坐在一旁观察应试者的临场反应。

心理学家问第一个进来的女孩:“二加二等于多少?”她不假思索地答道:“等于四。”

第二个女孩想了一会说:“等于二十四。”

第三个女孩回答说:“等于四,但也可以等于二十四。”

三个女孩走后,心理学家对议员说:“第一个女孩墨守成规;第二个女孩富有想象能力;第三个女孩综合了前二者的长处,她既讲求实际又富有想像力,很显然她最能胜任秘书工作。你愿意雇用哪一位?”

“臀部丰满,乳房高耸的那位。”议员回答。

这则文章的暗示性讽刺意向就相当明显。

退休前, 马勒医生对刚从医学院毕业的儿子说:“你要努力培养自己的观察力,随时捕捉重要线索。”随后,他们便出诊去了。当他们走进漂亮的模特儿住宅时,发现她在床上发疯似地打滚。

儿子听了听她的心跳,又摸了摸她的手,然后将体温计插入她口中;但她头一摆将温度计掉到了地上。儿子弯腰捡起体温计对她说:“只要你洗手不再参加政治活动,那么你的病马上就会好。你太看重自己的政治生活了。”

在回家的路上,马勒问儿子:“你怎么知道她卷入政治太深了?”

儿子说:“按你说的去做:睁大双眼,注意观察。当我弯腰捡体温计时,我看到咱们的州长大人在她的床下。”

这则短文的暗示讽刺对象是多重性的,看来主要是讽刺政治风气的堕落。

总之,文字暗示的应用范围是相当广泛的,涉及每一个领域。应用得当,真

是妙不可言。当然不是说任何场合都应用暗示,要量体裁衣。可以这么看:应用暗示是没有办法的办法。直来直去当然更好,但现代人际关系和风气使得有时我们还真的以为,只有应用暗示才能是最佳选择。





第三章　催眠术

一、什么是催眠术

每当别人要求我表演催眠术时，总是说："我就在这儿站着，你能使我睡着吗?"也有些人这么说："我近来睡眠不好，你给我催催眠吧。"看来，生活中对催眠术以及催眠状态稍有了解的人不及10%。

要认识催眠术，首先就得了解催眠状态——一种特殊的精神状态。

生活中的人，常处于一些特殊的精神状态，在这时他的自我控制力发生了明显的变化，因此常看到一些有趣的行为，每个人都有过这方面的经历。记得在上中学的时候，同桌的一位同学，上课注意力十分集中，看他那专心致志的样子我们常开他的小玩笑。先是拿走他的文具盒，他全然无所谓；接着再把他压在课本上的手提起来，将课本拿走了他仍全然不知；最后将他手中的笔也取走了。等他觉得该记录点什么时，才发现面前一无所有，急着在书桌里乱找一通，根本不知东西到哪儿去了，的确很惨。

放学回家了，几个同学走一排，一边争论一边走着。看最边上的那位，他由于正高谈阔论着，被同学们有意挤到了阴水沟边上了，可他却无所谓，仍然在发表高论，最后终于一脚踏进了臭水沟里。

大家都有过趁别人注意力高度集中于某个事件上而在他身上搞小恶作剧的经历。可就是从来没有想过，为什么在这时我们会如此容易地达到自己的目的。当然，这种现象被心理学家们注意到了，并开始进行深入的研究。这种因注意力高度集中于某点而对其他事物漠不关心的状态，看来是一个特殊精神状态。

到上大学了，学生们以自学为主，自我思维能力有很大提高，这时的内心活动亦特别丰富，想爱情的有之，想事业的也有之，五花八门，不一而定。上晚



自习是学生们的一项重要活动，这时，大家各看各的书，没有一个讲小话的。观察身边的一个女同学，她双眼盯着书本，身子也不动一下。大概 10 分钟过去了，应该翻下一页了，可她仍然不动；半小时过去了，还是这个姿态；到晚自习结束时，也没见她多翻一页书。于是走过去问她，今晚看的什么书，她胡乱应几句话。想来，她今天就这么白坐了 3 个小时。书虽然没看什么，但内心活动一定非同一般。

上述现象，几乎在每个人身上都出现过。这时，并不一定有什么重大的生活事件发生或遭到什么不幸，自己就这么一直“发呆”下去。好像世界都消失了，不论别人做什么，说什么，当然，书的内容亦不知道了。也就是说，这几个小时在自己的记忆中是一片空白，当时想的是什么也记不起来了。这也是一种特殊的精神状态。只有当身边出现强大刺激时，才可能将她突然惊醒。

春光明媚，一周紧张的工作结束了，决定到郊外去，享受一下大自然的风光。在树阴下，两树干之间拉起一个吊床，躺在上面，软软的，闭上双眼，就这么一晃一晃地，心都飘了起来。也不想睡，也睡不着，自由地想着以前的、以后的、现在的各种事情，一直想下去。不知过了多久，突然一惊，睁开双眼，看看四周，一切都是那么平静，又将眼睛闭上，仔细一回味，刚才想的什么?都想到哪儿了?似有似无的。朋友们刚才在身边说了些什么?做了些什么?好像知道一点，但又不全。

自由冥想，或叫超越冥想，几乎每人每天都在不由自主地进行着，主要是睡眠之前。多数人想着想着就睡过去了，而那些失眠者，常常是这么恍恍惚惚地“睡”几个小时。当问他睡了没有，他明确地回答“没睡着”；可要问他想些什么，他又说：“很乱，记不起来了。”或说：“什么也没想。”又问他，电视里演的是什么，他说：“不知道。”

可以确信，上述精神状态是一个不同于觉醒时候，但亦不同于睡眠时候的特殊精神状态。在觉醒时候，我们想的、看的、听到的、做的等等都能准确地叙述出来。而睡着以后，身边的一切自然消失，自己醒后也能明确地知道自己睡着了，周围发生的一切全然不知，如果向他了解什么的话，他叙述的只有梦中情景了。

从上述现象可以看出，人的意识处于两种状态下，对周围其他事物的感知能力就会下降：一是在注意力高度集中于某点时；二是精神恍惚状态。这两种



状态被心理学家们充分注意到了，并进行深入研究，认为：如果能人为地制造出上述两种状态并加以利用，那么对人类而言，多数情况下是有益的；当然，利用不当也可能是最危险的。

前面说过，古代人或宗教家们是在一系列迷信活动中将信仰者引入心驰神荡的境界，这时，信仰者失去了自我控制能力，完全听命于宗教家。这种控制他人心灵的方法，在科技发达的今天，又被他们变换了方式在大加利用，如“信息”、“宇宙人”等称谓。当然，古老的方式仍然在文化落后的山区以及原始氏族中继续着。西方发达国家里，则直接存在于各类宗教团体之中。

每人都可以做一个最简单的催眠试验。找到一个试验对象，让他舒适地躺在床上，最好让周围环境也安静一些。你坐在他身边，轻轻地抚摸他的前额和手，并说：“全身舒适，睡吧，眼睛睁不开了，手也抬不起来了……”反复说这几句话。两三分钟以后你慢慢地抬起他的一只手，在空中停留一会儿后将自己的手小心地移开，可以看到，他的手就这么僵硬地悬在空中。接着可以将另一只手、双脚等任意摆一个姿态，对方毫无抵抗地任你改变。还可以发现，如果人躺着，在一般情况下悬空着的脚只能举两分钟就垂了下来，但在这个特殊状态下，举 5 分钟，甚至更长时间也一点不觉疲劳。

接着，你又将他的手脚恢复到原来的位置，进一步诱导他睡眠。如果他真的睡过去了，这时你又举起他的手，当你的手刚一放开，他的手也马上松软地掉了下来，脚的情况亦是如此。大不同于刚才的情况了，也就是说，他的手脚再也不能任你僵硬地悬在空中，而是松弛的，软绵绵地放在床上。

从这个试验，大家可以看到人对于自身肢体有不同的支配情况：一是正常觉醒状态下的随意支配性，如持物、行走等；二是如前所述，让其睡一会儿，但又没有完全失去知觉，肢体因他人的摆布而僵硬地保持在那个位置上；三是完全睡眠后，知觉丧失，肢体完全松弛。对于第一和第三种情况大家都很了解，属一般状态，关键是第二种肢体的运动就很特别了。很显然，这时存在另一种睡眠，并因这种睡眠而使人的知觉、意识发生了明显变化。

这种睡眠形式下，人对外界的感知能力下降，范围局限，思维也是迟钝的，大脑对于肢体的支配当然亦很迟钝。这就是我们要说的催眠状态——是从觉醒到完全睡眠之间的过渡状态。

人的睡眠是逐渐扩散的。随着睡眠在大脑范围内的渐渐扩大，意识当然亦

逐步减弱，当达到一定程度时，意识就变得非常迟钝了，这时，我们说人就进入了一种特殊的睡眠状态——催眠状态。如果睡眠再在脑内扩散开来，并下降到脑的低位部分，那么，人就完全睡眠了，意识自然消失。

再看前面进行试验的人，当他的肢体能僵硬地悬在空中时，你还可以做出很多有趣试验，你说："你的手放不下来了，试试看。"他如你所说，悬空着的手努力向下压，并抖动着，可就是放不下去。

"现在能够放下去，很容易的。"你又这么对他说。结果看到，他的手真的轻松地放到了床上。

"手贴在床上，无论怎样也抬不起来了。"你这么说。他用力向上抬手，可就是离不开床。

"你注意听，有火车开过来了，声音真大。"诱导其听觉异常。他认真听了一会了，你又问："听到火车声了吗?"

"听到了。"他明确回答。

"火车越来越近了，声音太大了，真难受，受不了啦！"进一步加强诱导。

"我受不了啦，让火车开远些。"他也许会这么说。多数是看到他在床上痛苦而厌恶地低声呻吟着，身子扭动着，想要逃避开去。

"火车开走了，声音越来越小。真安静啊。"你又这么说。他听到后马上就平静下来。

"你现在的年龄变小了，只有 20 岁、15 岁、10 岁、5 岁、3 岁，回到了幼儿时代，当时的事都记起来了，讲给我听听"，诱导他回到少儿时期。结果，因这时他的记忆力超水平发挥，早已遗忘了的幼儿时期的经历，他又能准确地叙述起来。如果再让其年龄缩小下去，也许能给你讲点他在娘胎里的感受；再缩小年龄，他就开始讲述其前世是谁，由哪个死后变的，他以前住在哪儿，是干什么的等等一系列有趣的关于前世的事情。

"前世"是否真的存在，当然我们无法进一步考证，也不相信会有。在这里要说明的是，人被催眠以后，确实能说出一些幼儿时期的事——那些在觉醒状态下早已遗忘了的。关于他说出的"娘胎"里的感受和"前世"的经历，我们认为是他在后来经历基础上自我"加工"的小故事而已。在美国利用催眠术"寻找前世"而作为专门的职业者大有人在。

"你现在变成了一只猫。"作人格变换试验，他马上就会像猫一样叫，甚至





会在床上爬行。

“睁开双眼，下床来，跟我到外边去，你仍不能从催眠中醒来。”这样说后，他会很听话的跟着你出门去。你会发现，他不知道自己家住什么地方，该往哪个方向走，遇见了熟人，别人叫他的名字他也无任何反应。这时，你叫他做什么他就做什么，叫他跳河，他也可能会跳(如果是一个很敏感的试验者)。他完全听命于你了。催眠术的危险性也就在这儿。

最后，你说：“我数1、2、3你就从催眠状态中醒来，什么事也没有发生过，你什么都记不住了。”这样，他会突然惊醒过来。你问他：“刚才你都做了些什么?怎么会到这儿来了。”他莫名其妙地看着你说：“不知道。”

上述试验，仅是人在进入催眠状态以后的几种常见现象。我们对他说的话，就是常称谓的“暗示”。催眠状态下的人，只接受来自于施术者的暗示性指令，对于这些暗示，他会不加任何批判地给予全部接受。人一旦进入催眠状态，那么，我们说他的“心”就被别人“摄取”了，自我意志能力几乎全无。

由此看来，怎样诱导他人进入催眠状态也就成了“摄心”的关键。一个活生生的人，觉醒着的人，有很高的批判能力，要在其很正常的情况下自然地将对方诱导进催眠状态，这的确不是一件容易的事情。如果是对方自愿接受催眠试验或催眠治疗，那又是另当别论；而更多的时候是我们想要对那些清醒状态下而又不愿被催眠者施加催眠术。

怎样将他人诱导进入催眠状态的整个技术过程，即是催眠术。它还包括了对已经进入了催眠状态下的人的暗示诱导过程。

二、催眠的基本原理

1.催眠不同于睡眠和觉醒

为了使大哭着的幼儿睡觉，我们总是一边拍小儿的背，一边口中念念有词，没多久幼儿就睡着了。在歌曲中专门有一种叫“催眠曲”的，给世人的印象也主要是帮助幼儿和失眠者睡觉的。那么，一提起“催眠”这个词，人们自然就认为是以使他人睡着为目的。

其实不然。“催眠”一词，可以认为是指帮助人们睡眠，而作为“催眠术”时，就专指“催眠状态”了。这时的“催眠”具有更广泛、更深刻的含义。由于在催眠

状态下人有很多超常规的生理表现，而使众多的科学家们这么着迷地深入研究催眠现象。

催眠不同于睡眠，是因为在催眠状态下，就一般性生理机制而论，这时大脑皮层处于广泛的抑制状态，但不是完全抑制，起码对施术者的暗示保持了高度的兴奋性。正因为存在皮层广泛抑制下的某点高度兴奋性，才会使催眠状态下的人有异常的表现。催眠只是一种大脑局限的睡眠，这个睡眠并没有扩散到脑的低位部分。当然，在觉醒状态下，大脑亦存在有众多的部分处于抑制状态，但这时的抑制比起催眠时的抑制不但范围要小，而且深度上也不够彻底。也就是说，催眠状态下的皮层抑制比睡眠时要局限一些；但比起觉醒状态下的抑制又要广泛而深刻很多。

有一个老干部，常讲起战争年代的各种有趣事情。他说，最难过的是急行军了，打了几天的仗，本来应好好地休息一下，美美地睡上一觉，可是不行，上面突然指令他们必须在短时间内，走上几百公里而去参加另一个战斗。于是，他们出发了，但确实太累了，只好边走边瞌睡。有时部队要暂停一会儿，这可是个好机会，多数战士就这么站着睡眠了，还打起了鼾声。

不是说睡眠是以骨骼肌的完全松弛为标志吗?站着，走着就睡眠了，这时的双下肢根本是紧张着的，怎样理解呢?我们说人在催眠状态下可以坐着、站着和行走，那么是不是可以认为催眠与上述站着的睡眠没有区别呢?

站着睡眠与催眠状态当然有深度上的区别。由于在战争年代过度紧张下引起疲劳，生理上急需得到补偿，那么走着或站着瞌睡和睡眠就是身体应急的本能反应，是人类求生存本能的结果，这时的睡眠是一种完全睡眠。但是，因为有更重要的任务等待着战士们去执行，当时意识因睡眠而丧失了对肢体行动的支配能力，但潜意识却发挥出了巨大的支配能力，也就是说，这时的行走指令是由潜意识控制着。这种潜意识的支配作用很容易理解。例如说，明天打算赶火车出差，决定一大早 6 点起床，一边心理盘算着，一边睡眠了，结果多数人在 6 点以前都会突然惊醒，这就是潜意识在发挥作用。又例如，常有这样的情况，学生做一道数学题，百思不得其解，干脆放下笔睡觉了，第二天一起床，无意中突然找到了正确解题方法，这也是潜意识作用结果。也就是意识因睡眠而消失了，似乎失去了正常思维能力，可是，潜意识却在帮助学生继续寻求解题方法，一旦解答了难题，第二天就将这一信息传达给意识。



人的应急能力很强，而且因为求生存的本能下常会发挥出超常的潜能，有时性格、羞耻观、道德观等诸多方面都会发生根本转变。以饥饿为例来说：从第三天开始人就只想到吃，饥饿感占据了整个大脑，而对其他任何事件开始不感兴趣。如果是饮水都没有的话，第四天开始他就只有“吃”的念头了。对一般人而言，至少在7—12天不吃不喝后才会死亡；如果有水，那么30天以上是可以的，还有过最长生存达70天的报道。

饥饿条件下，刚开始一两天会导致精神畅快。然而，一周后，饥饿会侵蚀到人的肌肉、肾脏、肝胆和胃肠，伴之精神上出现幻觉。一般从第7天到10天，生存的欲望会强烈至人不能控制的地步，以往引以为恐惧的东西会因生存需要而淡漠，比如怕蛇的，会去吃蛇，甚至不惜杀死同伴以吃尸体为快事。

由此看来，在一个人的睡眠条件受到破坏，此时睡眠成为第一需要时，他选择任何一种睡眠方式就很容易理解了。

对于一个已经睡着了的人，我们对他说：“我现在用针扎你，你一点感觉都没有，肢体也不会动。”接着，用针在他的脚心上猛扎一针，结果发现，他要么肢体马上回缩避开，要么因疼痛而突然惊醒。同样是上面那句话，我们对一个被催眠的人说后，结果大不一样，当针扎在其脚心上，他一点反应也没有，表情也不痛苦；有的人用火烧也无所谓。这亦是睡眠与催眠之不同。在催眠状态下，人可以因暗示而控制自身感觉，但睡眠以后，本能发挥作用，疼痛会使他自然回避，而对暗示则失去了感知能力。

催眠和睡眠的意识存在着明显区别。在睡眠以后，意识丧失，他只对皮肤机械刺激发生本能反应。催眠状态下，意识是迟钝的，但起码对暗示保持了高度的感受性，这时可以暗示知觉迟钝，也可以暗示知觉过敏，也就是说要以用暗示控制他人的听觉、嗅觉、视觉、触觉、温觉、痛觉等。同时，思维、记忆、人格等也会随暗示而变化着，例如说，本来他是男性，暗示他变成了女性，他就会做出很多女性的举动，他能记忆到的各种女性的特点，都会自然流露出来。

尽管在催眠状态下存在意识，但这与觉醒状态下的意识又有区别。有太阳的晴朗天气时，对一个觉醒的人，暗示说：“天气变冷了，外面下起了鹅毛大雪。”他会说你精神不正常，或认为在开玩笑。但这句话对于一个处于催眠状态的人说就管用了，他会全身寒战，并真的看见了大雪。由此可见，在催眠状态中虽说保持着意识，但通过自己思考来判断事物的能力几乎全无，会不折不扣



地接受暗示，他对任何暗示都不感到矛盾，会不加批判地接受，因而引起了思维和行为的异常。

对他人催眠，常会引起误解。有一次几个朋友非要体会一下催眠术不可，我只好答应了。让他们分别在椅子上坐好，我同时对他们催眠。先叫他们闭眼，全身放松，什么也不要想。接着在众人身上同时施加相同暗示："双脚紧贴在地上，脚提不动了。"看到他们每个人都试提脚，可就是动不了。接着一个个暗示施加下去，几分钟以后就同时让他们觉醒了。问有何感受，他们都说："你骗人，你说的我们全知道，根本没睡着。"还说："按你说的去做了，也没什么特别不同。"看来他们误解了催眠术。

"按你说的去做了"、"你说的我们全知道" 这正是催眠与觉醒和睡眠的重大区别。在催眠状态下，意识没有消失，所以"你说的我们全知道"，但由于自发的意志活动不存在，所以才会"按你说的去做了"。觉醒时意识一定"知道"，但不一定"去做"；而睡眠以后也"不知道"，也不会"去做"。如不清楚地认识到这个意识上的重大区别，即使被诱导进入了催眠状态，也会误解为因为没有睡着，所以催眠术骗人。其实，催眠术的目的是将人们诱导进一种精神恍惚、听命于他人的状态。这时虽然有意识，但丧失了思维和判断能力，由此才会听命于他人。

有些时候，不一定非要逐步诱导才能使对方进入催眠状态。每个人都有过"暂时"不能控制自己的时候，这个时间一般是几秒钟以内。这种情况的发生通常是受了某个突发事件的影响，例如惊吓时最易出现。有个病人讲述：一天晚上她被异常声响惊醒，刚睁眼就看见小偷站在窗上，她想叫"抓贼"，无论如何也出不了声，手脚也动不了，大概两三秒钟以后才突然尖叫一声将小偷吓呆在那儿。这种瞬时失去意志的现象被催眠家们注意到，并且大加利用。

瞬时丧失意志状态也是一种暂时的催眠状态。催眠家们常利用一种叫"瞬间催眠法"的技巧，利用对方一时性心理失控而达到某项目的。古人常记录一种叫隐身术的技巧，大概与瞬时控制有关。在给别人讲述催眠术时，我也常表演过。我对大家说："我伸出手，大家看清了，我吆喝一声，手指就会少一只。"于是我将手臂伸出，让大家专心地看着手指，一会儿后突然"嘿"地大叫一声，问："你们看到哪个手指没有了。"有的说是大指，有的又说中指，更有人说整个手掌都消失了。当然，如果对方完全进入催眠状态以后，我还可以让整个身子



都在他视线内消失。

不但催眠与睡眠在上述心理方面有重大区别,而且在生理上也有所不同。

从记录到的脑波(大脑活动时的电波变化,可通过头皮传导记录下来)来看,催眠状态下的波形更接近于瞌睡和浅睡状态;不同于熟睡时的脑波。巴甫洛夫认识到催眠状态是大脑皮层处于抑制状态,但这种抑制是有限度的,并未下降到脑的低位部分,当降到低位部分后人就完全睡眠了。再看膝反射(叩敲膝盖稍下方,脚尖会自动抬高,意识不能控制这一运动),睡眠后几乎消失;而催眠状态下这一反射完全与觉醒时一样。在催眠状态下,人不会做梦,血压、脉搏、呼吸、新陈代谢等均与觉醒时一样;而睡眠以后,这些指标均有所降低。

总的来看,催眠与睡眠和觉醒状态下不论是心理上还是生理上都有区别,其中以心理上的区别最为引人注目。

2.浅度催眠状态

催眠状态的深浅程度一直是催眠家们关心的问题,因为在不同的催眠深度上才会诱发出不同的心理现象。例如,在催眠的初期状态,只能看到肢体运动受暗示的影响;只有进入深度催眠状态以后,才能支配其知觉、记忆等等。所以,掌握好催眠深度十分重要,它是催眠术的最基础理论。

按国际上流行的划分方法,从刚施加催眠术开始,分为浅度催眠状态、中度催眠状态以及深度催眠状态等三个不同阶段。越是接近睡眠,催眠程度也越深。也有人将催眠深度分五期。即是将浅度催眠状态又分出一个初期催眠状态——以闭眼、眼皮跳、含泪为指征,即刚开始诱导,而暗示还不能支配肌肉那一会儿。另外,在深度催眠状态中又分出一个“梦游式的催眠状态”——最深沉的催眠状态。催眠深度的划分,是以相应的心理生理指征为标准;相反,能够根据受术者的神态、姿势等准确地判断出催眠深度,这对于施加合理暗示又显得非常重要。

浅度催眠状态下,我们能看到哪些现象呢?

同学们在上课,全神贯注地听讲,老师无意识地转身看一眼窗外。这时,有趣的现象发生了,众多的学生也顺着老师的视线向窗外看一眼,并没有发现什么新鲜事,于是又把目光集中在老师身上。这是受老师行为诱导的结果,是无意识的观念运动。可以这么说,注意力高度集中条件下,就是一种浅度催眠状态。

我们以前讲过观念运动这个概念，是说人在某种观念下产生相应的行动。浅度催眠状态的最大特征就是能因暗示诱发出观念运动。催眠术与这种运动密切相关，它的最切实的方法就是利用观念运动进行诱导，并因一个个观念运动的实现而将受术者引向更深的催眠状态。看这么一个例子：

用一根20—30厘米长的细线，下端系一个小钱币，另一端用手捏住，将钱币悬在空中，其下面放一空杯子。只要自己想"钱币会自己摆动"，它便开始摆动起来。如果是对他人做这一试验，那么，只要暗示说："你不要有意摆动钱币，就这么固定下来；一会儿钱币会自然摆动起来。"它真的就开始摆动了，又暗示说："你看摆起来了，幅度越来越大了，它会撞到杯子四周。"接着，小钱撞杯子丁当作响。如果暗示说："会碰杯子5次。"钱币真的就碰5次。自己做这个实验也是如此，只要自己想上面那些话就会实现。

这是暗示的结果。是暗示引起了观念运动。观念运动的另一种形式是表现为自身感觉，外观上我们看不到这种运动，但又确实存在，例如疼痛、头昏、厌食、喜好等等，多数时候被医生们称为"心理症"，举例说：

有一位周小姐，平时很喜好洁净。一次外出郊游，树上掉一些小东西下来，正好掉进她颈子里面，她马上将它们拿了出来，但因东西上有些小毛，一时清理不完，她擦了一会儿也没办法。过一会儿有些瘙痒，她随便抓了几下子说："真烦。"回到家里，马上洗澡冲干净，美美地睡了一觉。第二天起来后，总是觉得后背有什么东西似的，请别人看又完全正常，她也觉奇怪。但从此后总爱无意识地伸手在背上抓几下。坏习惯就此形成。

这属于自身感觉样观念运动。我们人类有很多个性特征，习惯、生活常规甚至职业选择、婚姻等等都与这种运动有关，有时是决定性作用。

只要注意力集中在一个观念上，不使其产生相反观念，便会出现相应的运动形式，哪怕刚开始时只有一小点体会，这种运动就会受自我体验的影响而逐渐强烈起来。通过暗示适当地加以诱导，观念运动就会增



强，反过去看也更容易接受暗示，这种现象被称为被暗示性亢进。如果被施加过一次暗示并产生了相应运动，那么，相同的暗示就容易施加，这就叫等质性亢进现象。例如说，一个站着的人，让他将手臂伸直，高举过头，双眼平视前方，然后暗示说："一会儿手会自然垂下来，指向你看着的那个点。"他的手真的就开始下垂了，而且越来越快，当指向前方后就会停留在那儿不动了。下次再让其做这个动作就更容易，出现了"被暗示性亢进"现象。如果反复几次，手的运动也更快，这就是"等质性亢进"。此时，我们又施加另一个不同的暗示说："你的手会一直垂下去指向地面。"他很容易做到了。再暗示说："手会自然地向侧面抬起来。"他也能办到。这是与以往不相同的暗示，如果能达到这个程度，将等质性亢进一般化，对其他暗示也很容易接受，这就叫异质性亢进。这时他已经进入了浅度催眠状态了。

观念运动是从觉醒到催眠的中间环节。在觉醒状态下，我们往往是通过暗示引起对方运动(心理感受变化也是一种运动)，而观念运动一旦产生，通过暗示诱导会逐渐强烈，最后受控于暗示而最终引入催眠状态。学者们认为，一旦产生观念运动，在某种程度上就已经进入了浅度催眠状态。以后催眠诱导性暗示不断施加，观念运动也更容易实现，就此将对方引入更深的催眠状态，并开始不加批判地接受任何暗示，控制对方的目的就此达到。

浅度催眠状态的征象很一般，每人每天都有数不清的次数自然进入该状态。一闭眼，什么都不想，美其名曰"闭目养神"，即是最浅催眠状态。练习气功者，站好，全身放松，意守丹田，调理呼吸，这也进入了催眠状态。难怪气功师教学员或放外气时说："一会儿由于内气运动的原因，你们每个人都会自然摆动起来。"或说："我给你们带功，传功给你们，丹田会发热发胀。"结果在场练功者真的开始出现相应运动了。

在觉醒状态下，只要能时时抓住对方注意力，他对你暗示的感受性就会提高。我单位有个姓王的药剂师，可算是天才催眠家，当然他不会催眠术，但却很有一套吸引众人注意力的方法。他常给同事们讲各种有趣的话题，人人都爱听，而且入了迷。讲着讲着他往兜里摸一下，边上人就知道他想抽烟，烟抽完了，于是不自主地将烟递上，还给他点燃。他常能在谈话中抓住机会指使别人为他办事，人们都是那么乐意接受。他的口头语在单位年轻人中都十分流行，讲述的各种新闻人们也信以为真。由此可见，能吸引注意力对催眠家来说至关

重要。

浅度催眠状态的最大特征是暗示支配肌肉运动。

对一个受术者催眠，说："坐好了，双眼闭上，头脑空空，什么也想不起来了。"这是催眠的第一步。

接着，轻轻地抚摸受术者的头及手臂，又暗示说："眼睛睁不开了，试一下。"暗示支配眼睑肌肉。可以看到，他努力想睁开双眼，眉毛向上动了几次，没能把双眼睁开。说明他已开始进入催眠状态。于是又进一步用观念运动诱导。

"双手很重，抬不起来了。"暗示支配上肢肌肉运动。他手有向上运动的趋势，但没有动。

"手能抬起来，很容易的。将手放在头上。"

"双脚很僵硬，一点都动不了。"

"脚变很轻了，能够站起来。"

"跟着我数1、2、3……"他大声地跟着数下去。

"舌头变硬了，发不出声音来，再数1、2、3试一下。"结果只见口唇动而不能出声。

施术过程中，看到暗示能很自然地支配受术者的肌肉(不包括内脏肌肉)，说明他已完全进入了浅度催眠状态(或说一期催眠状态)。

浅度催眠状态的诸多特征，学者们有各自不同的认识，这只是着眼点不同带来的区别，没有本质上的差异，例如说，有学者认为注意力高度集中即是进入了浅度催眠状态；而另一些学者认为高度集中注意力是一般人类活动，如果将最一般的人类活动都划入催眠状态，那么催眠状态也就失去了特殊性。这两种观点表面上看存有争议，可实质上并无区别。高度集中注意力时的大脑活动情况与浅度催眠状态下的生理机制没什么两样。拿一个进入超级市场的顾客来说：

在超级市场陈列的物品后面和记账台后面隐秘地安装上摄像机，摄下顾客的眨眼率。眨眼率是心情紧张或注意力高度集中的标志，一般情况下每分钟约30次，在明显无忧虑、无所思的情况下会降到每分钟20次以下。当顾客走进超级市场专心于商品时，眨眼率降到每分钟14次，这是精神处于恍惚状态时的眨眼次数，也就是一种浅度催眠状态。当顾客选好物品，走向记账台时，眨





眼率开始上升。一听到店员收款的声音时,眨眼率会超过正常值,达每分钟45次。

这就是超级市场成功的原因。当顾客处于琳琅满目的商品之中时,意识完全被物品吸引,好像这些物品都十分需要,又伸手可获,于是大脑中只有“拿”的概念。这时的生理机制处于催眠状态。受“拿”这一观念的支配,于是,顾客伸手从开架陈列着的商品海洋中,无意识地取下很多物品。等到买回家里,才发现他今天买回来的东西并不需要,或者家里早已有了。

由上述实例我们可以看到,浅度催眠状态的人体现象十分广泛,比如专心于某场球赛、电影、小说等,闭目养神,认真思考某个重大问题时等等这些,都可以认为是浅度催眠状态。

虽然浅度催眠状态的特征很一般性,但就催眠术而言,浅度催眠状态的特征只有两个:观念运动和对肌肉的支配。然而,对摄心术而言,“吸引注意力”却是首要一环。

3.中度催眠状态

对于一个已经进入浅度催眠状态的人,如果进一步加以诱导,那么他很快就进入中度催眠状态。在中度催眠状态下,能看到众多被称为“神奇”的生理现象,这些现象也就是中度催眠状态的特征或标志。

对于一个已进入中度催眠状态的人,不给予任何暗示,我们在其耳边拍一下手,然后问他听到什么声响,他会明确地回答“没有”;如果我们用针扎一下他很敏感的手背,不见他有任何疼痛反应。由此可见,在中度催眠状态中,不受暗示下的知觉是迟钝的。

但是,当给予一个暗示后,情况就大不一样。暗示说:“你的听力相当敏感,任何细小的声音都能听到。”接着,将手表放到离其耳部20厘米以外,甚至2米远的地方,他也能听到手表声,并准确地判断出手表在左边或右边。如果再暗示“皮肤很敏感,触到其他东西就很疼痛”,这样一来,我们用手轻轻摸他的任何部位,他也感到异常疼痛。

明确地说,中度催眠状态下的知觉异常是最常见、最能说明问题的现象。

对催眠中的人,给他一篇字迹很小的文章,暗示说能看清楚,结果隔两米开外他也能看见上面的小字。在正常情况下他是根本看不见的。曾经对几个近视者做这一试验,想观察他们的视力反应。结果,一个假性近视的女学生此



时的视力明显提高，视力由平时的 0.5 提高到 1.0，而其他几位真性近视和高度近视(配眼镜度数在 300°—800°之间)者，视力没有明显提高。

有一种很特殊的视觉试验，大概属于“特异功能”样反应吧，在中、小学生中容易观察到如此结果：将其催眠以后，让他睁开双眼。我们取出几张扑克牌，将牌的反面展现在其眼前，一张张地抽出来给他看，并说“这是红桃 5，这是方块 8”等，然后将扑克混合，让他只看着牌的反面将“红桃 5”和“方块 8”等区分出来。他盯着反面看一会儿就准确地指出了。有的试验者并不一张张地看牌的反面就能指出你要的牌的位置。

日本催眠家藤本正雄在解释这一现象时认为是“视觉过敏”，是处于催眠状态中的人能区别出扑克牌反面的细小花纹差异，故此能指出“红桃 5”等。我认为是多方位综合的结果，即是心灵感应、视觉过敏、精微觉察的综合效应(关于心灵感应和精微觉察我们在后面还要专门谈论)。

我在对蒙古医学院的乌达讲师做该试验时论证了这一点。我抽出扑克牌，直接问他：“这是哪张牌?”他盯着牌看一会儿，然后回答“黑桃 K”，说中了。以下几张牌都说中了，于是我开始“制造紊乱”。我抽出一张红桃 3，但我心里并不一定想它是红桃 3，而是梅花 7；并在他盯着牌看的时候，时不时地摇一下头，行为上暗示他“错了”，结果他说不出是红桃 3，也不是梅花 7，而是乱猜一通。下面几张牌的结果都是如此。显然，心灵感应和精微觉察都失灵了。

试验中，在我抽出红桃 3 时，我心里一直想着是红桃 3，并希望他能猜中。这种心理容易被他觉察到，自然感应出是红桃 3，并将这一猜牌结果反馈给我，我感应到后当然会在行为和心灵上出现“是”或“不是”的答应，由此而被其精微觉察到。他根据这些信息，最终确定了自己的猜牌结论。

催眠中的人，痛觉本身已很迟钝。如果再给予暗示，那么痛觉就更加迟钝了。这时，不是说针扎的问题，就是刀在肚子上划条长口子进行外科手术，他也毫无反应。美国学者多次利用催眠术进行手术而代替了药物麻醉。牙医用于拔牙，妇科医生用于无痛分娩等等，都是常有的事。

我曾做过针灸的试验。在足三里和手上的合谷穴，先在觉醒时将针扎进去，受术者感到酸胀难忍，稍在针上捻转一下他就大叫受不了。接着将对方导入中度催眠状态，暗示说：“扎在身上的针，一点感觉都没有了。”于是，无论我怎样捻转加强刺激，他都无苦痛表现。我再暗示针扎难忍，但并不去动针，他真



的就呻吟起来。

错觉和幻觉，是中度催眠状态的重要特征。

所谓错觉，即是“是”的东西在当时的意识上感到“不是”。对催眠中的人，给他一杯苦水，而说是甜的，并让其喝下去，他毫无抵触地接受了，这即是错觉。

利用错觉，改变人的种种恶习，常能收到很好的效果。抽烟、饮酒、好恶、饮食等等习惯，都可利用错觉而使其彻底改变。苏联医生曾报道用催眠术戒酒。方法是在催眠以后，直接利用错觉，给受术者一杯酒，暗示说酒又难闻又难饮，喝下后会很恶心，以后只要看见酒就会恶心。那些嗜酒如命者都能在几次施术以后从此戒酒。

我多次利用错觉改变他人的恶习，甚至性格也可改变。这里所说的性格改变，当然不能说能改变人格的全部，而只能改变其中的一个或几个方面。例如说个性开朗，但又过分好动，这种“动”完全是一种恶习，可以利用催眠术“强迫”其静下来，但不能使其改变“开朗”这一整体个性表现。

一个16岁的女高中学生，喜吃肥肉，自己又长得很胖，其父母十分着急，可又没什么办法，求助于我。过多地摄入脂肪对身体当然不利，又何况姑娘都爱美呢。我将该女生导入催眠状态，夹起一块肥肉暗示说：“这是肥肉，把它吃下去。”她的确吃得很香甜。我又接着暗示：“肥肉中有一种酸臭味，很难受，胃里十分难忍了。”于是，从她的面部表情看出，她真的体会到酸臭味，并开始难受。

最后，暗示说：“只要你以后一吃肥肉，就会感到酸臭味，胃中难受，发胀吐酸水。”如此两次施术后她再也没吃过一点肥肉，体重由67公斤下降到61公斤。

讲授暗示术上，有一个很有名的试验：讲师准备给学生们讲授暗示的意义，他拿起一个瓶子走上讲台，一句话不说，把瓶盖子打开，拿到鼻子边上一闻，马上厌恶地把脸转开，接着走出了教室。等一会儿讲师回到台上，问学生：“你们闻到了什么气味。”结果多数学生都回答说闻到了难闻的气味。这是幻觉。

幻觉在精神病态和特殊的精神状态下很常见，某些脑外伤病人也易出现。在催眠状态下，能够诱发出幻觉，说明对方已经进入了中度催眠状态。但有很

大一部分人要到达很深的催眠状态下才出现幻觉。

没有的东西说有,这是阳性幻觉;相反,存在的东西说没有,这是阴性幻觉。

对受术者说:“看啊,在你眼前是一片大森林,成群的小鸟在飞,在鸣叫。”如果他看到或听到了,则说明产生了幻觉。

过分信仰很容易产生幻觉,尤其是处于集体之中,这是因相互感染诱导的结果。四川峨眉山上的高僧们都十分确切地回答说:在金顶佛光出现时,光环中看到了如来佛祖的影像,他双手合十,高坐在莲花之上。有众多的游人也说看见过。这并非他们有意制造迷信,而是因宗教性感动下极易陷入催眠状态,出现幻视。

我有一亲戚家居乡下,不小心掉进水里淹死了。我去参加了他的葬礼。乡下人搞了个大规模的迷信活动,叫“做道场”。其中一个内容是“还魂”,即大家在道人的带领之下,大概晚上 10 点以后,打着火把到那人被淹死的水库边上。道人说:“我打锣念咒,当锣声小下来的时候你们把火把灭掉。我大喝一声,锣音突停,你们就会看见他的魂坐在水下,并慢慢升向天空。”众人听了如此说,全都十分紧张。

我知道将要发生什么,为了体会一下“还魂”感受,自然真心地加以配合。于是,众父老儿童专心而恐惧又兴奋而期望地听道人念咒语,念些什么我们都不明白。同时, 道人还要求死者的儿子——孝子对着淹死亲人的地方反复叩头。场面的确吸引人。渐渐地,大概 20 分钟以后,道人的锣声小下来,频率也加快了,火把纷纷熄灭。这时,四周很暗,没有一点声响,只有细小快频的锣声引导着大家,双眼紧盯着河面,孝子还在叩头。突然,道人大叫一声,猛一声响锣,停下了。人们都顺着道人的视线向水底看去。

几声女人尖叫,接着儿童哭了起来,道人大叫“出来、出来”,并将锣锤直指水底。接着慢慢地由水底指向天空,众人的眼光也跟着移向黑暗之中。锣声、念语声又起。这时,人们才缓过一口气来,纷纷交谈感受。

有人说看到了死者在道人带引下升向天空;有人说只看见了“一眼”坐在水里的,一晃就消失了;有人说看见死者站在水面上;也有人说什么也没有看见。当时在场的有 160 余人,最小的儿童有 10 岁左右,最大的人有 60 余岁,百分之八十的人都说看见了,其中女人和儿童的看见率几乎是百分之百。





我由于“真心”体会，在锣停的那一会儿，猛然也看了一眼，想看“升空”，但确实没有看见，这当然是幻觉。整个“还魂”过程很符合催眠规律。儿童和女人最易在同等条件下首先进入催眠状态，程度上也较深，所以她们先看到“魂”，幻觉内容也更全面而真实。由此使我想到，迷信活动风行世界几千年，就是因为它有其独特的活动手段和很大程度的精神物质基础。我这样一个搞心理研究工作的人都“看”到了“魂”，更何况那些无知或近乎无知的朴实的人们。

还有另一种幻觉，被称为“亡灵”的，它出现在人们面前，还会对你说点什么。搞心理学研究的人认为是幻觉；而那些搞人体科学和超心理学研究者则认为是亡灵，具有真实性。所谓亡灵，即是说人在将死之前，由于死者心怀强大的愿望，灵魂将离体而出，再现于千里之外的亲人身边，传达他的最后思念。关于这方面的报道，第二次世界大战时期是很多的。日本催眠家们认为“亡灵”是一种心灵感应，我也持这个观点。不过，为什么会以影像和声音的形式出现在人们面前，暂时还不能解释。催眠状态下，远方亲人和朋友的情况，能否以幻觉的形式再现于受术者面前，大多数催眠家都作过这方面试验，我也不例外。从目前世界上所进行的催眠试验记录来看，有的说能，有的又说不能，还没有一个服众的实事。我多次搞这方面的试验，但都失败了，没有一个“亡灵”样的影像出现过。最好的结果是，受术者幻觉到亲人在自己面前，并在暗示下开始对话，但这些内容确实是在我暗示诱导下，受术者以表演的方式再现出来，而并非远方亲人的真实情况。也就是说，远方亲人正在上班，而受术者展现在我们面前的是，他正与亲人游玩呢。亡灵则不一样，他展现的是死者当时的愿望和感受，并具有真实性。例如有一件事：说的是儿子去参战了，某一天，家里的母亲突然十分想念起儿子来。她停下手中的活儿，呆呆地坐在那儿想起小时候儿子诸多可爱的事情，想啊!想啊!她完全入了迷。突然，儿子推开门进来了，叫一声“母亲”。她抬起头来，吃惊地看着儿子，正想上前拥抱他，可儿子忧伤地转身飘然而去。母亲猛眨几下自己的双眼，自嘲地：“我怎么白日做梦了。”她无聊地看了看墙上的日历，上面是“5 月 12 日”，此后也就把这事忘了。几周以后，报上登出了阵亡将士的名单，母亲在上面悲痛地看到了她儿子的名字，死亡那天正好是“5 月 12 日”。

古书上记载了一种叫“隐身术”的法术，现在看来，大概也和幻觉有关。阴性幻觉就是如此，受术者眼前明明有张桌子，只要说：“我一拍手，桌子就会消



失。”马上一拍手，桌子真的就从受术者前面消失了。当然桌子还在那儿，只是受术者产生幻觉，暂时看不见罢了。进入中度催眠状态以后，任何东西都可以在暗示下从受术者眼前消失。可以相信，隐身术完全是一种心理现象。在中、小学生面前表演隐身术就能说明这一点。

对于少年儿童来说，并不一定要将众人都按催眠规律渐渐引导他们进入深沉催眠状态，多数情况下，一个简单的暗示也很有效。取得充分信任以后，暗示说：“我举起左手，只要我大声一吆喝，左手会消失。”结果真是这样，学生们都说：“‘嘿’地一叫，手就看不见了，但马上又回来了。”这是瞬时摄心现象。

有的高明催眠家，会逐一让手、脚、头、身等消失，直到全身都消失，在场的人们在一定时间内看不到他的存在，但他又确实站在众人面前没动。受感动很深的人，如果催眠家不重新暗示能够看见，那么，无论催眠家在他面前站多久，并随便行动，他也看不见。有人说这种情况是当事者自动陷入了“梦游式”的催眠状态。催眠深度的发展，在每个人身上表现极不均衡，有的人从开始诱导而达到最深状态，需要相当长的时间；也有的人只一个暗示，或受暂时兴奋、感动、惊恐等而瞬间就进入了深度催眠状态。

在我进行的催眠实验中，当阴性幻觉出现以后，有两种情况：一是受术者真的感到东西消失，当让他去拿或穿过时，他是茫然的；二是幻觉仅出现在受术者的想象之中，大概同于医学中的“假性幻觉”，从实验结果看，多数人是这种幻觉。举例来说：在受术者面前放一杯子，使其消失后，将杯子向边上移开一点，让受术者伸手拿杯子。其中，一部分人向杯子原来的所在地伸过手去，在那儿空抓一把，没抓到杯子，于是呆在那儿不知所措；另外更多的情况是受术者当时承认杯子消失了，但又能伸手去准确地拿起已经移位的杯子。

穿越物体试验也是如此，暗示前面的墙壁消失以后，让其穿过墙壁，如果边上有个门的话，有的人碰壁后才站下，而另一些人则从门那儿走出去。

对于上述现象，我们的一般解释是：物品在意识上确实消失了，但能被受术者的潜意识所感觉到。在催眠状态下的自主性行为当然是由潜意识支配的。而那些少数潜意识都不能感觉到物品存在者，这时完全是受控于我方暗示，自主活动能力全部丧失。

在极少数人身上，还出现了所谓“透视”功能。关于人体特异功能中所谓“透视”，心理学家多数持反对意见，认为是一种催眠状态样幻觉。催眠家也持



这种观点。在极少数被称为“特异质”的人身上，我们确实能通过催眠而诱发出“透视”功能。这大概也是潜意识功能活动的一部分。人体科学研究者认为能透视者，在他们身上松果体(人脑组织的一部分，已经退化了，在远古时候松果体是人的第三只眼睛，有透视功能)还保存了比常人大许多倍的功能，在特殊情况下松果体被激活了。

中度催眠状态下的又一特征是引起个性变化。

人的个性由多方面组成。一般分类是内向和外向，它是个人趣味、嗜好、爱情、厌恶、尊敬、情绪等等诸多因素的总和。对总体个性而言，如果从小到大一直是一个内向个性者，无论怎样催眠控制，也难以使其变成一个外向性格者。但是，如果以往很开朗，后因某种精神打击而变得忧郁，几月，甚至几年都表现为一种病态的内向个性，对此，多次施加催眠术以后可以使其重新开朗起来。相反，对于外向性格者也是如此。

人有种种欲望，成为性格的组成部分，例如说立意成为政治家、医生、老板等，并一直向目标努力着。这样的欲望也能通过催眠暗示加以改变，甚至厌恶起以前的欲望来。一些暂时的欲望，如饥渴、性欲、想获取某物品等，都可施加暗示增强或减弱，并能在觉醒后继续保持下去，故可用来治疗食欲不振、性欲低下等。尤其是当伴随着有感情兴奋心理因素时，效果更加明显。

一姑娘因过分痴恋，整天陷入幻想之中，当得知所恋的男子有女友后，更是心力交瘁，不能正常工作和生活。让其从痴恋中解脱出来，则成为首要之急。我将其催眠后，反复施加让其憎恶那男子的暗示，强加了那男子的多种缺点在其潜意识之中，7 次施术以后，她真的就憎恨起那男子来，并认识到自己以往痴恋的可笑，也能正视工作和人生了。

嗜好、怪癖等一般来说是后天受某方面影响而养成的，也能够在催眠状态中通过暗示加以改变。前面讲述的戒酒、节食减肥等就是很好说明。有一种被称为“神经质症”的怪癖，如对人恐怖、洁癖、睡眠恐怖等心理反应。这类现象用其他心理疗法，收效往往需要很长时间，但如果是用催眠控制，多数人在短期内就可治愈。

人的“七情”，即怒、喜、思、悲、恐、忧、惊等情绪，催眠以后我们可以随意支配，要他笑他就笑，要他惊他就惊，但这种改变只是暂时的，只在催眠状态下保持，觉醒后这种情绪就消失了。例如说，强迫一个人在催眠状态下看见催眠家

就大怒，而一让其觉醒以后他马上会对催眠家客气起来。对于一个悲伤过度者,可以在催眠状态下使其高兴,可觉醒后马上又悲伤起来。如果其悲伤的根源不被消除,无论怎样施术也难以奏效。

中度催眠状态的另一特征是能引起某些生理变化。

一个人大怒时血压会升高,心率加快,汗也多起来,这些每人都有体验。同样,催眠术可以因影响他人心理而引起某些生理变化。让一个催眠状态下的人处于危及生命惊恐之中,例如暗示有人去杀他,这时由于他产生应激反应,激素水平会明显增高。暗示受术者站在冰天雪地里,他马上会全身发抖,面色变白,体温也会下降。相反,暗示他在火热的夏天(这时他处于寒冷的冬季),那么马上会看到他额头冒汗,面色发红,体温升高等。

人的情感与身体反应间的联系功能由间脑(人脑组织的一部分)控制。间脑通过延脑和脊髓支配内脏、腺体、血管等。间脑有神经纤维与大脑相联系,故不随意性植物神经(不受意志随时支配的神经系统,如人的心跳,我们不能想让它跳快它就快)功能活动当然受心理的影响。这种影响在催眠状态下可以由暗示而提高。

催眠暗示对人的生理能影响到什么程度，暂时还没有进行这方面的全面试验。不过,由一些粗浅的试验可见一斑。“望梅止渴”是情感影响到腺体分泌的典型例子。但如果让一个觉醒状态下的人分泌出更多的唾液,无论怎样他也做不到。而在催眠状态下,暗示说:“唾液的分泌越来越多了。”并不提供“梅”让其有反射的机会,他的唾液也会马上多起来。

心跳和血压的变化是不受意志支配的,而在催眠状态下,直接暗示就可使心跳和血压发生一定变化,通过与感情相联系的变化则更加明显。当然这种受控于暗示的变化有限,不可能使血压升高超过最一般的生理水准之外,心跳也是如此,并且,觉醒后又恢复到以往水平。

在催眠试验中,有一些让人难以理解的生理实验,暗示说:“以后只要你一看见水就想解小便。”结果受术者觉醒后真的就有了如此反应,实令人苦恼。其他的类似生理反应都能“制创”出来,犹如歇斯底里反应。再则,暗示说:“我用刀在你的皮肤上割条口子,你不会出血。”则皮肤被刀开一小口也不出血。很显然,是暗示引起血管收缩了。还有一种试验,在其手背上用手摸他一下,并先暗示是用烧红的铁棍烫他,受术者不仅叫“烫手”,把手缩开,而且被摸的皮肤





会起水泡或发红。在强大的自我暗示下，还可以见到完好无损的地方自然出起血来。

因性格和精神因素而引起的诸多症状在医学上被称为“歇斯底里”。例如说儿子突然死亡，母亲当时就失眠了；因失业而手足瘫痪；做了一个噩梦，第二天起床后说不出话来等等这些。上述各种催眠试验现象，可以确定是一种歇斯底里症状。在西方国家里有一些医学骗子就是如此在人们身上反复制造各种症状，借以骗取他人的大量治疗费。他们用暗示消除以往的症状后，又施加另一个暗示制造出新的病症。

当然，不是说在每个人身上都能成功地进行上述试验，这要取决于试验者的性格、精神因素，也就是说取决于他的感受性。如每个人都在做噩梦，但只有那么极少数人梦醒后出现各种症状。性格，在这里起到了决定性作用。弗洛伊德认为是以往压抑了的各种情绪和感受的再现，即歇斯底里症状象征着那些感受。

上述中度催眠状态各种特征，有以下几方面的现实意义：第一，以上述特征为指导，施加暗示将对方诱入催眠状态；第二，反过去看，受术者是否进入中度催眠状态，就看在他身上能否诱导出其中之一或几个该状态下的生理现象；第三，只有进入了中度催眠状态以后才具备这些特征，以此指导我们的摄心应用范围，也就是说催眠深度不够时，不该施加的暗示就不能随便应用。

4.深度催眠状态

在一次催眠表演时，我搞了一个对比实验，即同时催眠两个女大学生，当众在她俩身上做了很多催眠试验，最后让她们同时觉醒。我问A同学：“刚才你做了些什么，说了些什么知道吗?”她想了一会儿后，慢慢地将催眠状态下所发生的一切都叙述了出来。于是，我又问B同学同样的问题，她拼命想回忆起来，可最后还是当众说：“我不知道。”观看者对此大为不解，为什么同时催眠又同时觉醒，而却有两种不同的记忆结果：一个能记起自己处于催眠状态下的一切，而另一个却什么也不知道。

上述现象是施加暗示的不同，即催眠技巧差异下引起了催眠深度上的不同。对于A同学，我仅用暗示将其控制在浅、中度催眠状态以内，不让其进一步发展，因而催眠中的事在她觉醒后能够回忆起来；B同学，我用更深一步的暗示将其导入了深度催眠状态，引起了她的记忆改变，故而催眠中所发生的一

切她都遗忘了。



深度催眠状态下的首要特征是引起记忆变化。该记忆可以增强，也可减弱。

精神分析的一个重要手段就是企图让患者再现儿童时期的经验，借以发现患者目前心理症状与幼儿经验间的联系，从而让病人重新认识自我而治愈。因此，精神分析方法常花去很多时间使病人渐渐退到幼儿时期。催眠家不这么费力，他们巧妙地利用催眠状态下的记忆变化这一特征，直接让病人记起那些早已遗忘了的生活经历，故而节约了很多治疗时间。他们将这种方法取名为催眠分析。

进入深度催眠状态以后，不施加任何暗示，当然记忆是迟钝的，但是，如果暗示他能回忆起 10 岁、6 岁、3 岁……时期所发生的事，那么多数人都能回忆起来，并一一叙述。西方催眠家让人回忆“娘胎”里的感受，甚至是“生前”由什么“变”来的，其可信程度的确有限。我也多次让人回忆“前世”，说实话，不太可信，因为文化影响明显地在里面发挥了作用。例如，让文化素质较高的人说出前世，那么多数说自己是“外星人”、某某历史名人或《西游记》上的某神仙。而让乡下文盲说前世，那么他会说自己是“狗”、“土地”、“金刚”、“小鬼”之类。这确实与精神病样幻想没什么两样。在少年儿童身上更加明显，他们都说自己是“小兔”、“小猴”、“老虎”等等动物或“苹果”、“泡泡糖”等等爱吃的东西。更有趣的是，当受术者说自己前世是某某变来时，如果我暗示“不对”，那么他又会说是另一物或人，再暗示“不对”时，他又说另一个。如此看来，可以确信是自我表演了。

也有一些记忆“超前”的试验暂时让人难以理解。我两年前曾治疗一个“记忆丧失”的病人，他因车撞后昏迷，醒来后什么都忘了，家人也不认识，根据当时情况，我断定他是歇斯底里记忆丧失，施加催眠术让其恢复记忆。在催眠以后，暗示下他回忆起了父母、兄妹、朋友、儿时体验等等情况。更重要的是要让其再现他心理上感到痛苦的车祸经历，正因为过分痛苦，他在其心理上试图遗忘，伴随所有记忆都丧失了。在他叙述车祸感受时，奇迹出现了：他不但讲述出车祸的全部经过，更重要的是在其处于昏迷状态下的发生事件他都“知道”，他讲述了自己当时的疼痛感受，是哪些人用什么方式送自己上医院的，坐的什么车，什么时间到的医院，在医院的治疗经过等。据后来我了解，这些经过全是真



实的。

对于这个特殊的记忆超前现象，我只能如此解释：第一，他并不是处于完全昏迷状态下，只是处于一种精神恍惚状态，故而知觉并没有全部丧失，能感受到当时的一切。第二，是心灵感应在起作用，在催眠状态下感应以往的经历这很常见。第三，从我的个人经历看，我认为人存在一个“潜意识感知”，也就是潜意识的记忆作用，在意识丧失以后，潜意识仍然发挥正常的记忆作用，这个记忆内容当然人在觉醒后不知道，催眠状态下能回忆起来很正常。

我个人经历也有过这样情况：8 年前我患急性阑尾炎，需要手术治疗。开始时采用常规麻醉，是一种部分麻醉方法，可是不知为什么，麻药剂量已经加到了极限，我还是感到疼痛。在此情况下，麻醉师对我进行了全麻——使意识暂时丧失的方法。一会儿我就失去了知觉，手术顺利完成了。我苏醒后，对手术中的一切当然不知道了，但我所做的梦却能清楚地回忆起来。我梦见自己被车送进火葬场的焚尸炉里。一会儿被平车推进去，一会儿又被拉出来，火很大，就是烧不死我。学者们一般认为人的梦景是黑白的，但我当时所做那个梦景确实是彩色的。更重要的是，为了能回忆起手术的全过程，我对自己搞了“自我催眠术”。

我将自己催眠以后，自我暗示诱导下陷入了深深的回忆之中。我记起了当时的所有情景：我并不感到痛苦，手术过程中还换了一个护士，在切开腹腔、医生牵拉肠子时，我呕吐了。阑尾被切除取出后，医生说：“这阑尾怎么这么长。”手术完后医护人员还逗我说出了很多话，一些人在恍惚状态下才愿说出的真心话。在全身麻醉苏醒前人所处的状态是一种深度催眠状态。最后我家人是怎样把我接回家的(我家就住医院里)我全知道。后来，我把自己回忆起的手术经过与主刀医生进行了对证，结果完全正确。

由此看来，潜意识确实存在，而且还具有在人知觉丧失情况下发挥出独特的记忆功能。

记忆力增强的另一种情况是，在催眠状态下让其强记某内容，如一首诗、一篇文章等等，就明显地比平时记得又快又牢。我有一朋友的女儿，很难记住数学公式，他听说催眠术能增强人的记忆，于是求助于我。我将女孩导入深度催眠状态，让她记住了 5 个公式，并暗示她觉醒后能自动记起来。第二次又让她记了 5 个公式，并回忆以前记过的内容。这样几次施术以后，她记住了学过

和没学过的 30 余个公式和几何定律，数学成绩明显提高了。

催眠状态下记忆增强的情况，一般认为是催眠状态下人的意识高度集中，不像觉醒时那样思想杂念多，几乎没有其他刺激引起大脑兴奋而妨碍记忆。我认为还因为在催眠状态下能够发挥出潜意识的超常记忆能力。

在中学教师中，还流行这么一种说法：他们认为，为了培养中、小学生能专心致志，常教导学生在热闹的地方去看书并记忆，以达到训练的目的。从科学的角度，从大脑皮层的工作机制来看，这种教导方法是不正确的，催眠记忆试验也证明了这一点。

在深度催眠状态下，对于所经历的事，如果不施加暗示，觉醒后受术者一般都会遗忘。但是，如果暗示他觉醒后能记忆起来，那么觉醒后对于催眠中的所有细节他都能回忆起来。那些已经遗忘了的记忆，在下次催眠后，他又能将上次施术时所发生的一切记起来。

记忆错误也是催眠家常玩的把戏。个人没有经历过的事，在催眠状态下“强迫”他经历过了，觉醒后他真的就认为事件曾发生过。有一些精神病患者，总是说自己杀了人，大概也属于催眠下记忆错误样反应。由此看来，催眠家想强加一种观点在他人身上是很容易的了。相反，对于已经发生的事，能否从其记忆中抹去，例如说一个人刚才明明买了件衣服，是否可以使其认为衣服是借的，在一些很敏感人的身上，这类试验也还是能成功的。例如：

有一个姓刘的青年，22 岁，他对暗示异常敏感，并因此而患上了很严重的疾病。他每天上午 10 点左右准时呕吐，一个多月来皆如此，并因此而整天闷闷不乐。我对他 3 次施加催眠术后就将其治愈了，但是，17 天以后他再次发作呕吐。这样的人，再次发病后很难再用以往的催眠疗法治愈，惟一的出路是让其遗忘这次呕吐。于是，他 10 点呕吐的，我在 10 点 50 分左右对其施术，暗示说：“你今天上午 8 点准时起床，然后上公园锻炼去了，10 点 50 分回来后接受心理治疗，一定要记住了。”这样暗示，实际上是让他将整个上午发生的事情都遗忘了，并且配合记忆错误，他没有去过公园，但硬说他去过了。该青年觉醒后，我问他上午都做了些什么，他想了一会儿就按暗示过的内容回答了我，呕吐一事完全遗忘，从此他再没有发生呕吐过。

深度催眠状态的第二个特征是退行。

所谓退行，即是年龄缩小现象。在深度催眠状态下，暗示受术者年龄缩小，





可以一直缩小到“娘胎”里面去。一个成年人,我们要求他退到哪段年龄,他就退到哪段年龄,并做出相应的举动。

退行现象,在医学催眠分析中应用比较广泛,医生根据病人的症状,让病人退回到与现在症状有关的那个年龄阶段,病人再现出当时的经历,如此认识到自我。有一个叫“恐高症”的电影,说的是每 7 个人当中就有 1 个人患“恐高症”(怕站在高处的症状)。有一个精神科医生,他自己也患有恐高症,为了找到他患这一病症的原因,他的一同事对他进行了催眠分析。该医生已经 50 余岁,在催眠状态下他一直退到了自己的摇篮时期,这时,他表演出了当时的感受:他父母关系不好,父亲常打母亲,因此没人管幼小的他,常把他丢在摇篮里,由此而产生了悬空状态下的孤独感。成年后的恐高反应,完全是恐惧孤独的象征性反应。

那么,是不是说退行后的经历体验,都是当时的真实经过呢,也不完全如此。有些时候受术者所讲述的经历明显地带有现代色彩。例如说,有一个 50 多岁的妇女,我使她退行到 5 岁后,让她讲述父母常给她吃什么糖,她说是“斯考奇”。很显然,当时没有这种糖。这只不过是受现代产品的影响,她在潜意识中采取了自认为与当时年龄相一致的举动。

相反,如果暗示年龄增大,在一个 15 岁少年身上,也可诱使其产生老年样行为。如果暗示一个 15 岁少年已经 40 岁了,让他说话时,他自然会做出成人的举动,声音也会粗壮。再加大其年龄到 80 岁,他的举止也相应老化。不过,这些都是扮演角色的行为。有的催眠家试图通过年龄加大现象来“预知未来”,通过加大年龄,让受术者说出在这一年龄段都做些什么,据说有一定的真实性。预知未来,一直是人们的希望。古今都有抽签、算卦、占梦等等,一般认为迷信活动。我以为,这只不过是善良的人们的一种思想寄托方式。那么催眠预知未来呢?

乐于此术的人认为有一定的可信性,他们说,有些催眠实验确实预知到了受术者的未来。我抱很大兴趣也做了这类试验,结果不那么理想,没有看到真实性。有一个姓罗的少年,16 岁,对催眠的敏感性很高,我让其年龄加大到 18 岁,他预知自己正在北京大学读书,可现在他已 20 岁了,什么也没做成。其他还有很多类似的实验都是类似结果,明显地带有受术者理想色彩。

深度催眠状态的第三个特征是人格变化。



有一次，蒙古医学院的乌达讲师正接受我的催眠实验，这时，同寝室的罗利从外面进来，我暗示乌达说："你是罗利，你家住哪儿？"

"住在锦州市。"他肯定地回答。

"今年多大了，结婚没有。"我又问。

"今年26岁，还没有结婚。"他回答。

"小学在哪儿上的学？"我问道。

"记不起来了。"他想了一会儿这么说。

罗利看着发生的一切，十分不解，怎么乌达会说自己是罗利？这就是深度催眠状态下的人格变化现象。是A人格变成B人格的情况。我又接着试验：

"你现在是狗，快叫两声"，暗示他变成了动物。他毫不犹豫地"汪汪"直叫。

"在地上爬行。"我又暗示其行为变化，他也照办了。

"你现在是小鸟，飞起来。"经我这么一暗示，他马上就双手伸出，做出鸟飞状。

最后我使之觉醒，问他都做了些什么，他说"不知道"。催眠状态下，人格可以任意发生变化，只要需要，让他变什么都行，如人、动物、飞鸟、树木、飞机等。人格变化以后他所变对象如果是自己了解的，那么他会做出与之相应的行为；但是，如果是不知道的，那么，他有可能主观地乱说或做一通，甚至干脆什么也不说或做。像乌达讲师那样，罗利和我都是因短期进修医学而暂时住在一起的。当我问乌达多少岁、是否结婚等问题，这些他事前就已知道的罗利的情况，他自然能说上来，可是，当问及罗利所上小学时，这些相互间没有了解过的情况，乌达当然就回答不上来了。因此，人格变化是凭受术者知识和想象的影响而产生的相应行为。

深度催眠状态的另一特征是后催眠暗示。

所谓后催眠暗示，是说在催眠状态下施加的暗示，并不要求受术者当时产生相应的观念运动，而是在其觉醒以后才付诸行动。

有一次，几个老同学相见，大家分外高兴，他们听说我的摄心术很厉害，都想见识一下，没办法，我只好表演一番。我说："摄心术人人都会，不信你们试一下，只要按我讲的方法去做，马上你们就可以学会，先坐好了……"我选择了催眠摄心技巧。几位同学因为好奇，在不知不觉中被我导入了催眠状态。这时，我开始施加关键性暗示："宋晓，把你的裤子脱了，只留下内裤，一会儿醒后我



拍手才能将裤子穿上。”宋晓最不相信摄心术，我有意出他的洋相。

“周光辉，你醒来后打宋晓一巴掌，问他为什么当着女同学的面把裤子脱了，并把他的裤子放在桌子上。”我施加了一个支配他人行为的暗示。

“赵小丽，醒后看见周光辉打人就开始哭，并把金项链取下来给我戴上。”摄取别人财物的暗示。

“明江，醒来后看见我站起来，你就出去买瓶酒来，我们庆祝一下。”指使他为自己办事。

“我说的这些你们醒后都会忘记，但一定会这么去做。”让他们意识上遗忘我的指令，而觉醒后由暗示，在潜意识中发挥作用。

“我数一、二、三，全睁开双眼。”这样，我让他们觉醒了。他们一睁眼，呆了两秒钟，于是开始行动了。首先是宋晓，他呆站在那儿，看着我，根本不知自己的裤子已脱了。周光辉一看见宋晓那模样，走过去就给宋晓重重地一巴掌，气愤地说：“你怎么当着女同学的面把裤子脱了。”宋晓看见自己光着的大腿，被吓坏了，呆在那儿不知所措，而裤子马上又被周光辉提起来丢在餐桌上面。

这时，赵小丽“哇”地一声就大哭起来，都已是30岁的人了，哭得那么伤心。同时她又莫名其妙地把颈子上的金项链取下来，到我面前给我戴上了，并还在哭呢。

接着，我一站起来，明江看见后，很听话地就出门去了。只有我明白他要去做什么。我看见宋晓那悲愤样儿，只好一拍手，他马上抓起裤子就穿起来，速度之快，可能是空前绝后的了。

这样，全过程在两分钟之内他们完成了我的指令。我看见他们那些场面也不说什么，自己信心十足地等着明江买酒回来，就让他们不言语地呆在原地。5分钟后，明江买酒回来，放在我面前，我说：“老同学了，大家喝杯酒庆祝一下。来，都过来每人喝一大杯。”

同学们莫名其妙地走到桌前，看我把酒倒在大杯子里，然后按我的指令，拿起酒杯就喝了下去。这可是高度白酒，赵小丽是从没喝过酒的女生，可还是喝了。我看时机成熟了，突然大叫一声：“嗨!你们不相信我的摄心术，这下上当了吧。”于是大笑起来。

同学们猛地一惊，你看看我，我看看你，这时才大叫上当。他们回忆起刚才发生的一切，更觉摄心术之可怕并完全信服了。他们只回忆得起来我开始时要



他们坐好学习摄心术，后来的行为也回忆起来了，但不明白为什么会这么去做。我问赵小丽的项链哪儿去了，她才猛然发现不在了，于是惊慌地乱找。我得意地一指脖子说："在这儿呢。"他们更加吃惊了。赵小丽反而问我是什么时候拿走的。看来她根本不知是她自己亲手戴在我脖子上的。

这就是后催眠暗示的施加方法和作用过程。其应用范围自然就十分广泛了。有些反复多次强化了的后催眠暗示，可以在 1 年，甚至一生中都能在他身上发挥作用。当问到他们为什么会那么去做时，他们说出了自己的感受：

宋晓说他并不知道自己光着大腿，当挨了一巴掌后才发现，当时被吓呆了，不知该如何才好。这是最佳催眠状态了。周光辉说："我一看见他脱了裤子站在那儿，马上就十分生气，想都没想就打了他一巴掌，可打完后又觉得太冒失了，于是想赔礼吧，又觉他不对，不赔礼吧，又觉过分了点，站在那儿老想这个问题。"他因自责而又陷入了催眠状态。

赵小丽说："我一看见宋晓那样子，觉得自己受了委屈，好像只有哭的分儿。为什么会把项链取下来，确实说不清楚，更没有想到会给你戴上。"这是在潜意识中的指令，她当然不明白了。明江也是如此，只想到去买酒，买来做什么他不清楚，看见众人那样子，他也不知如何才好，"好像出去买酒能逃避当时难堪的场面"，这是明江的内心感受了。

上述实验说明了几个问题；第一，受术者受大脑中一个念头的支配，他只知道这个念头来自于自己的意识，却不知是施术者强加给他。第二，说明了潜意识对人的支配作用是多么的重要，催眠术是控制他人潜意识的技巧。第三，暗示具有强迫性，不以人的意识为转移，这在身体上帮助我们理解了神经官能症的强迫性。第四，当受术者对自己的行为感到不可理解时，他也不会想到有人在支配自己，他只在自己的身上去找答案，这说明了催眠后暗示有很高的隐蔽性。

催眠术的最高技巧，大概就是施加后催眠暗示了。也有人认为是初期诱导技巧最难掌握，如果对方愿意配合，这很好办；但是，一旦对方抗拒催眠，这时所需的催眠技巧就很高。我个人认为还是催眠深度难以掌握，要将一个人从初期催眠状态诱导至梦游式的催眠状态，这的确需要高明的暗示技巧，更不用说暗示在其觉醒后还能支配他的言行。

催眠术以往也被人们神化，在电视上看到的表演是，催眠家一个手势，或



一个暗语，受术者马上就当众陷入了深沉的催眠状态。接着，受术者按催眠家的各种手势和暗号(观众看不见也听不懂暗语和暗号的意义)一会儿唱歌，一会儿学拉提琴，一会儿做高难度的平衡技巧(这些技巧一般人在觉醒状态下是做不出来的)，观众们一片惊叹，难怪会将催眠家与巫师同等看待。

其实，要做到这些并不难。只要在表演以前将受术者事先催眠一次或几次，施加了后催眠暗示，在他身上建立起暗号或暗语，这样，在表演过程中，观众就自然看不到催眠过程和施加语言暗示了。而在台上看到的只有催眠家的手势、号哨、笑声等等暗号了。

去年，我在北京参加全国首届脑病学术交流会，在会上，很多专家学者们想亲眼看一看催眠术，给我提了出来，我也只好遂人愿了。当天晚上，我先在乌达讲师身上建立起暗号，将乌达催眠后，暗示说："你以后只要一看到我手掌向你推去，马上就向后倒下，进入深沉催眠状态……"如此，一系列的暗号建立以后，第二天我将他带到学术会议上表演了。

我让乌达在学者们中间站好了，并让另两位自愿配合者站在他后面，我站在乌达前 2 米远的地方，突然伸手掌向他面部推过去，乌达反射性地将双眼闭上，并全身肌肉僵硬地向后倒下，也不管后面有没有人保护。他倒下后，我们把他抬起来，僵硬地放在两椅子中间，悬空着，观者一阵惊叹。接着，我打了个响指后，一下站到了悬空着的乌达的肚子上，我可是近 65 公斤的体重，而乌达只 50 公斤，他很轻松地躺在那儿一动不动，足足 10 秒钟以上。学者们见了，大气都不敢出，生怕自己将受术者惊醒而伤到对方。接着我又在暗号的诱导下进行了多项催眠表演。如果人人都这样应用催眠术的话，催眠术真有点"巫术"的味道了，好在当前掌握和应用催眠术的绝大多数是善良的医生和心理学家，表演催眠术不过是暂时宣传和一时助兴罢了。

后催眠暗示在觉醒状态下当然无施加的场所，这类暗示只在催眠状态下施加才有效。施加的方式一般有两种：一是施加暗示时在前面加上一个"醒后"的前提，让受术者明确，指令是要他"醒后"才执行；二是对于一些敏感性不高的人，或者无论怎样诱导也只能进入中度催眠状态的人，在暗示完毕后加上一个使受术者"醒后记不住"之类的暗示，以使对方"忘记"催眠中暗示的内容，如果被记住了，作为命令来执行，这会使对方产生批判思想。

牢记一点，施加后催眠暗示一定要有相应的催眠深度。同时，不能让受术



者记住暗示的内容,要使他“莫名其妙”地去执行。

只要是进入深度催眠状态,施术者可以达到随心所欲的地步,错觉、幻觉等也更彻底和完全,知觉迟钝和过敏都是那么明显易见,从我的个人体验看是这样。

三、人的易催眠性

每个人因个体上的差异，尤其是性格的不同，决定了他对催眠术的感受性。可以这么认为,催眠是由暗示发挥作用,容易受暗示的人也就容易被催眠。

选择催眠对象十分重要。所谓选择,并非一个一个地去试,而是凭自己的眼力和经验去识别。看对方的言行和目光,或随便与他交谈几句就基本上能确定他的易催眠性和能够诱导至什么程度。我在很多地方讲学时大家最爱问的就是这个问题,还天真地问:“你看我能被催眠吗?”

每遇到这种情况,我总是说:“你把右手伸直了,举过头顶,看着我的眼睛,你的手会自动掉下来指着我的双眼。”对方拼命不让手掉下来,可要不了一分钟他还是指向我的眼睛停在那儿了。就此被我引入催眠状态。也有极少数抗拒力很强的人,他可以强迫自己的手不放下来。如果我又说:“你举着的手变僵硬了。”他又可以有意软绵绵地垂到大腿两侧,还对我说笑呢。看来确实存在一些不易被暗示的人,这些人,即使与催眠家配合了,也难以有催眠深度。那么,哪些人易被催眠呢?可以分几种情况看:

首先,年龄上对催眠术的感受性有一定差异。一般情况下 7—10 岁的儿童最易被催眠,而且一旦被催眠后,就能被诱导至很深的催眠状态。诱发出的各种催眠现象也很“神奇”,相同状态下与成年人比较,所见的各种现象显著,也更真实可信。7 岁以下的儿童几乎不可能被催眠,因他们受知识的限制,难以理解暗示。再加上他们有过高的求知欲,对周围环境过分好奇,因此注意力不能很高地集中在一件事物之上。当然,极少数智商很高的儿童也可以有很深的催眠状态。

10—20 岁也很容易被催眠,也可以被诱到很深程度。这个年龄段的人与 10 岁以下的儿童比较,催眠现象不够全面。例如说,10 岁以下儿童很容易看到幻觉、错觉,记忆超常等等,而 10 岁以上者,年龄越大则越难在同一个人身上



看到多种催眠现象。同时，15 岁以上者，因批判能力的提高，在催眠诱导上要困难一些。

20 岁以后，人的疑心很重，这是个人成熟、判断力进一步提高的结果，因此，催眠诱导会逐渐困难。如果他们不有意配合的话，光借助暗示就想控制对方几乎不可能。到 50 岁左右，人有一个叫“更年期”的变化——中年向老年过度时人体的全面自我调整时期，这时对催眠术的感受性又有所提高。70 岁以后，人几乎不可能被催眠了。这是因老人对一切的漠不关心，思想自然简单化的缘故。

其次，在性别上，总的看来，女性容易被催眠一些。这大概是因为女性好感情用事，不像男性那样好问“为什么”。再加上女性容易相信他人，感情上更是如此，而男性在开始接触一件事或人时，总是抱有疑问。更重要的是，施加催眠术有一个很重要的条件，即要求受术者服从自己。就“服从”而言，女性更容易做到这一点。

其他如个性方面，内向性格者较易被催眠；忧郁倾向者也易被催眠；好表现自己的人也易被催眠；依赖性很强的人对催眠的感受性最高。就健康与躯体疾病情况下看，患“神经症”类病人易被制约，尤其是歇斯底里病人，在其觉醒状态下施加暗示都很有效，往往能看到一般人深度催眠状态下才见到的多种现象。疯子和呆子自然不能被催眠了。不论什么病，只要没有过分的神志症状，一般区别不大。有些特殊症状下的人，如咳嗽、喘息、心悸、剧烈疼痛、呕吐等，因躯体干扰严重，注意力不能集中在暗示上面，所以几乎不能催眠。

长期生活在落后地区，受迷信文化影响很深的人，对其施加催眠术就轻而易举。不过，在使用催眠暗示时，应顺从其心理，将催眠术“神化”很有必要，否则对方反而理解不了。知识水平很高的人，批判性很强，但如果在施术前给予必要的解释，施术就容易了。

不论什么人，在生活中如果施术者在其心目中有很高的威望，这样，来自于施术者的暗示就是威望暗示，施术的成功性就很高。像医生对病人、上级对下级、成功者对失败者、父母对子女、教师对学生等这类关系，权威性已形成于日常关系之中。我应用催眠术多年，施术都是成功的，其中一个重要原因，我施术的对象因工作性质，都是对病人和学生，在他们心目中有很高的权威性。

兴趣，对感受性影响也很大。有些人一听到催眠术就想体验一下，他们深

信催眠术是科学和确实存在的,一经诱导,他们就很快被催眠了。也有一些人只好奇,并不真的相信有催眠术,即使他们口头上是信服的。如果我们没有观察出其内心活动,按常规一施术就失败了。某次,我对一报社记者施术。他说他早就听说过催眠术,总是没有机会体验一下,多年来一直有这个愿望。看来他兴趣很浓,也深信不疑。我按一般情况对其施术,让他坐好、闭眼、观念运动开始等等,他也很配合。当暗示“手抬不起来了”时,他真的没有抬起来,以下的几个暗示都成功了。于是,我决定诱导他进入深度催眠状态。可是,一经错觉试验和知觉过敏试验开始,所有的暗示都失败了,例如,暗示“好香的桂花啊,你闻闻”,可他却说:“没有闻到。”其他试验皆是如此结果。接着,我又反过去施加“手动不了”这类暗示,结果他的手反而慢慢移动,而我暗示“能动”时,他又不动了。一看即明白其中有诈,后来,我用强制性催眠方法而将他诱导入深度催眠状态。



从这次“差一点”失败的施术过程看,该记者因对催眠术过分好奇,在受术时,内心活动十分活跃。他表面上配合,按要求完成了一切观念运动,似乎进入了中度催眠状态。但实际上,他一直在批判中将暗示视为命令来执行。毫无疑问,一开始他就没有进入角色,以“试一试”为指导思想。例如,说手不能动时,他先试一下,好像动不了;可再努力点,又能动了。他一直就在这种体验中接受着所有试验。初学催眠术者被受术者“诈骗”的情况时常发生。对催眠术过分好奇,反而不利于施术。

多数人是可以被催眠的。一旦进入催眠状态,在程度上就出现了明显的区别。一些人只能进入中度催眠状态,而只有大约四分之一的人能进入深度催眠状态;要达到被视为“神奇”的催眠状态,大概只有不到5%的人。

根据英国医学催眠学会会长A.P.马戈内特博士的统计:

不能被催眠者	5%
浅度催眠者	35%
中度催眠者	35%
深度催眠者	25%

一般催眠诱导的规律是什么呢?

刚开始时,以诱导对方观念运动为主。例如,让受术者看着伸直的双手暗示:“手掌会自然合在一起。”双手真的合上后就可让对方闭上双眼。这时,可



以看到受术者双眼跳动，眼含泪，慢慢地，眨眼次数减少了。接着，就进行运动诱导。方法是，举起受术者的手，然后悄然放开，若能保持所移动的姿态不变，就是进入了肌肉支配时期。这时，也能做盲动试验，让对方盲目地模仿催眠者，对方表情呆板，毫无主动性。这时，受术者已进入浅度催眠状态。

下面，即可进一步诱导对方进入中度催眠状态。首先是知觉支配的诱导，通常是从触觉的支配开始的，即暗示触觉过敏、消失和错觉。其次是味觉和嗅觉的支配实验，成功后即可支配视觉和听觉了。不过不按此规律出现催眠现象者也大有人在，有人尽管诱发不出嗅觉异常，还可以进行听觉支配试验，当然，多个暗示都失败以后，说明对方根本不能进入中度催眠状态。

受术者是否进入深度催眠状态，可以先从记忆丧失开始进行测试。询问他的年龄、名字等，如果说记不起了，就可进行记忆亢进测试。一旦能支配记忆，就能做退行测试了。最后是“神灵附体”和心灵感应试验，如能成功，说明对方已被诱导至最深的催眠状态了。

当然，催眠诱导并不是上述那么简单，千百年来通过不同时期人们的反复施术和完善，到今天已形成一整套科学的催眠方法。人的个体情况对于施术来说影响固然很大，但是，我认为，催眠技巧才是最重要的，即使面对一个感受性很高的人，初学催眠者也不一定能将对方催眠。人的感受性是固有的，可催眠技巧是灵活而可以无限提高的。有高超的催眠技巧者，即使面对一个被视为“十分困难”的人，也会想尽一切办法将他催眠。从我的体会看，除了高龄老人、疯子、呆子等之外，所有人最终都可以被催眠的。

四、关于催眠家和催眠术

有很多初学者，总是担心自己成不了催眠家，他们认为催眠家一定有什么特殊性质。在催眠过程中，催眠家的眼神、表情、语调等给人一种高深和恐怖之感。的确如此，催眠家总是说催眠术十分容易学会，但初学者每次在人身上试验时，很少有成功的时候。起码他们的眼神和语调就没有足够的力量。

我有一次对一些大学讲师和教授施术。我开始诱导一女性讲师，当我双眼紧紧盯着她的眼睛时，她感到很不自在，并心虚起来。我又伸出右手掌说：“看着我的手心，当手向你推过去时，手掌会变大的。”听了我的话，她一下子就呆

在那儿不动了。事后她说:“看见你的表情我就被吓呆了;又听见你那口气,我脑子里‘轰’地一下,什么都好像不知道了。”即是催眠家的眼神、表情和语调等就足以征服对方。

这些,也并非说明催眠家在人体功能或身体构造上与常人有什么区别。所不同的,只是催眠家们因长期的研究和操控他人,由此产生了特有的说话和行为方式,即是在不施术的时候,好像也给人以“不同”之感。我想,催眠家只是在施术时才“不同”于常人,一般人际关系中,他们更加和蔼可亲。在单位里,我其实搞催眠术已多年,历史的原因我一直未公开,同事们也并未感到我有什么“不同”。近几年来我开始公开对病人施术治疗,并表演催眠术以后,众人马上开始有议论了,感觉我的行为和说话方式“异常”。有什么“异常”的呢?这是一种心理错觉。



一般认为,正常人皆可成为催眠家。这毫不夸张,只要认真领会暗示的规律,学好暗示术,在此基础上要掌握催眠术几乎轻而易举。暗示嘛,每人每天都在无时无刻地有意施加着,达到高明的程度即可“摄心”,并非一定要催眠。这也不是说催眠是多余的,将他人引入催眠状态又有更深一层含义。

对一个人而言,暗示他去办一件不太难的事,例如帮助自己调动工种;或者改变某个念头;这完全在觉醒状态下就能办到。但是,如果要他将刚领的工资心甘情愿地给自己,甚至去杀人放火,这种平白无故的事任何人也不能在其头脑清醒时办到。然而,一旦将对方引入催眠状态,我们就可轻而易举地去做那些他十分违心地事情。在这个意义上说,催眠的目的是为了强化暗示的作用性。

日本催眠家、心理学家成濑氏是这样给催眠术下定义的:“用称作催眠法或催眠术等一定的方法,有意图的、人为地引起人的有机体的特殊状态以及在其基础上产生的心理、生理的一系列现象。”催眠状态最主要的是受控于他人,失去了自主性,成濑氏如此叙述催眠后的感受:

“远离现实感,可以说游荡在忘我恍惚自我禁锢的主观境界里,心只想着给予暗示的人,把给予的暗示在他的心中主观地作为事实来接受,他对此感到现实并力求实现,变成所谓独特的变性意识和行为型。”

利用暗示引起了意识异常,再利用暗示支配对方,这即是催眠术的主要内容和过程。



我开始时，一直对这样的技术持有很大疑问。意识恍惚状态是一种什么样的心理状态?能持续多长时间?

巴伯是极力主张对催眠现象的存在性进行批判的学者。他不仅对催眠术的开拓者布雷德的催眠学说和对催眠是心理现象抑制或是异常现象做过激烈争论的查尔科特、利伯及伯思海姆的学说展开批判，而且对催眠现象作科学探讨，对于谋求催眠理论近代化的韦策霍弗和希尔加德等的学说也进行了批判。

巴伯认为到现在为止的催眠现象的现实性起到保证作用的内容是：对测验暗示的反应，催眠的外观，异常体验的报告，被催眠了的证词。巴伯对这些现实性都持怀疑态度。他认为：

第一，催眠术从暗示测验反应来推断催眠状态，对此，巴伯不以为然。例如他认为，被验者即使测出四肢僵直、无疼、幻觉、健忘等反应，也不能说被验者陷入催眠。也就是说，在这个论述方法里，处于催眠状态即呈现暗示测验反应；有了暗示测验反应即处于催眠状态。这就陷入了一种循环论法，从这种论法不能证实催眠状态的现实性。

第二，对从催眠时或恍惚的外表来推断催眠状态，例如，韦策霍弗等认为被检查者精疲力竭的弛缓，精神活动的迟钝，缺乏主动性、呆板的面孔表情等是处于催眠状态的表示。而巴伯却认为这些被检查者的外表，只不过是对催眠者所给予的暗示的一种反应而已，并非特有的催眠状态。

第三，对从被催眠者的证词来推断催眠状态，希尔加德等认为，这是催眠存在的重要表现。而巴伯却认为被检者的应答乃是依催眠者的诱导或被检者的先入观念，被检者从每个人的不同体验认为自己陷入了催眠。

由上述观点，巴伯主张所谓催眠，乃是不意味着特殊的意识状态，只不过是生理上被暗示性亢进了的特殊生理状态而已。

在巴伯看来，只有暗示术，催眠状态和催眠现象是不存在的。

我开始时基本上也持巴伯这种观点。但后来通过反复施术，发现“被暗示性亢进”为什么在人的意识清醒状态下显得那么微不足道，为什么一定要对受验者说“什么也不想，睡吧”，如此反复多次和一定时间后，暗示的作用突然强大起来。我想，这一定有其特殊的生理心理学基础。通过深入研究，发现巴甫洛夫生理学能给予很明确的解答，说其作为催眠术的科学解释依据和理论基础一点也不过分。实践上，通过对歇斯底里的治疗更加证明了这一点。

于是，我深信，不但催眠术存在，而且因暗示引起的催眠状态和在此基础上的催眠现象也是不容置疑的。

坚定的信念是催眠的首要条件。有些人对自己总是缺乏信心，不是说他们就不能学习催眠术，相反，经常施加催眠术可以增强自信心，一次失败不要紧，只要信心十足，反复练习，总会有成功的时候。催眠家不是天生的，语言、行为、眼神、表情等皆可在反复实践的基础上形成像催眠家那样特殊的气质；催眠家的确有些不同于常人。之所以不同，是他们在施术的时候给人一种至高无上的感觉。如果不这样，对暗示稍有信心不足，马上就会被对方察觉到，以后要再控制对方几乎就不可能了。



有一个医生初跟我学习催眠术。他找到了一个很好的催眠对象，于是开始一试。他暗示说：“你的双眼睁不开了。”意外的是，对方睁开双眼盯着他本人。他马上心慌起来，说：“我是有让你不要睁开的意思。”于是，对方又闭上双眼。他又开始重新施术，再暗示“手抬不起来了”，可是，对方反而将手抬了起来。这已经不可能再对其施加任何暗示。

上述现象，在催眠过程中时常发生，即使是高明的催眠家。面对这一情况，关键是处理，有经验的人会从容不迫地处理好，当然各有自己的处理方式。我每遇此情况通常是，主动目不转睛地“死死”狠盯着受术者的双眼，面部表情严肃。经此僵持几秒钟之后，多数人会露出心虚的眼神，不知所以然地自动闭上双眼。当再次施加“睁不开眼”时，只见他眼皮动几下，真的睁不开了。对于肢体“动”的处理是：看见他刚抬动肢体一小点，大概几厘米吧，马上大声命令：“手不能动。”这样他会放弃动手的念头。

要做一个“催眠家”，首先要是“大善人”。我私下认为，教师和医生掌握催眠术比较恰当。教师以教书育人为目的，医生以解除疾苦为目的，两者的对象都是催眠术的受益者。其他行业的人就不同了。商人对他人施术完全是有利于自己，政治家施术是为了让众人服从自己，外交家施术肯定要损害对方的利益。由此看来，催眠术的传播对象是有限的了。我到目前为止，所收的“弟子”都是医生，也只在医疗界和教育界讲解催眠术。

日常生活之中，领会催眠要领者总给他人以“神”的感觉。这主要是指他们有不同于常人的办事方式和人际关系中独特的处事行为。他们一旦决定要办什么事或处好某种人际关系，总是成功的时候居多。以我的体会看，这主要是



他们面对任何一种场合都能应付，能根据对方的心态把握好谈话方式和提出种种利于自己的条件。当然，并非任何时候都能将对方引入意识恍惚状态，也很难达到这一点。更重要的是，他们充分地了解自己，不随意去做力所不能及的事，更不做损害他人的事。我定下一个目标：成为百万富翁。每人都做着这样的梦，也并非不可及，关键是怎么样实现。我要选择的手段是：不断提高自己的业务水平，成名成家，国家在和平之中进一步发展的话，大概我 20 年后可以实现梦想。

我虽然掌握催眠术，可以去经商；也可以在他人身上“制造”出各种病症，而且是只有我才能治好的病症来骗取钱财；干脆可以直接让对方把钱财“心甘情愿”地给我，而后又把他的这段记忆“抹去”。但是，我清楚地知道不能这么去做。这就是催眠家的品质。有极少数掌握催眠术的人去做谋财害人的事了，但最终的结果是受到应有的惩罚。

学会催眠方法不难，难就难在应用上。施术成功才是目的。每个人因性格、气质、处事方式等天生的条件，限制了自己的发展方向。也就是说，多数人可以学会催眠术，但却不能随心利用，最终多数人主动放弃了深入研究，催眠家在他来说永远只是梦想。例如：

我曾教一辽宁的医生。他看了我的催眠治疗过程后，对其独特的疗效大为折服，他下决心要学会催眠术。我们相处半年，在北京他仅用一周的时间就掌握了各种催眠技巧，并对暗示有一定程度的理解。他又按要求在我的指导下练习了一个月的时间，于是，我开始让他施术了。没想到，第一次面对病人，他就显露出了自己的心理弱点，毫无章法地胡乱暗示起来。半年来，不论他怎么再练习，可每次一到病人面前就失败了。“怕生”、恐惧“实战”是很多人都存在的心理毛病。看来，他是永远也成不了催眠家了。是啊！同是高粱，有些能酿出酒来，有些则不能。“催眠家”确实有些可望不可即。我教过几十人，对几千人讲解过催眠术，可到现在还没有见到一个理想的学生。

五、施术成功的必要条件

有几个同事对我说：“看到你施术总是成功，而我们却不行，这里面一定有什么高深的诀窍吧。”他们以为，催眠家一定有更高明的施术手段，一般不轻易

传受他人。其实，这是一个错觉。任何人，只要经常施术，细心总结，其中奥妙不难被发现。每个人因施术的对象和重点不一样，会有各自不同的体会。一般要施术成功，有几个最基本的必要条件。

第一，施术者本人在对方心中要具有一定权威性。

权威性的建立有几种情况：有的是相互间长期共处形成的；有些是通过各种宣传，如报纸、电视等形成的；有些是听信他人言传产生的。不论通过什么途径建立起来的权威性，对于施术来说，至关重要。来自于权威者的暗示是威望暗示，将产生强大的控制力。有一个老教授，从来没有学过催眠术。有一次他看了我的催眠疗法，细心地把我施术的全部语言和行为过程记了下来。于是，第二天他就在自己的病人里找了一个神经衰弱的患者进行试验。刚一施术，就轻而易举地将病人导入了深度催眠状态。过几天他就此事问我，并怀疑催眠是否存在。当我给他解释了威望暗示的效应以后，他真的就热心起催眠术来。

对一个从来不认识的人施术，是否有“威望”可言？当两人相互一点也不了解时，也可在短时间之内一方在另一方当中建立起权威性。例如，两人一起坐在火车上，相互谈论自己的情况。当得知对方是大学教授或实业家时，尊重对方意见的心理油然而生，不论对方发表什么意见，自己在心理上会认为“一定正确”。那么，对方要暗示自己的话，当然是轻而易举。

威望由相互间的身份和地位可以自然建立。

有一次开学术会议，当分组讨论时，对同一问题发表自己的看法，这很容易出现公说公有理，婆说婆有理的局面。正当人们互不相让的时候，一中年女性站起来，从容地发表了自己的观点，众人听后，马上有耳目一新之感。在场的专家们又提出各种疑难问题，都被她一一解答了。不由使人们大为折服，将观念一致统一在她的意见之上。可见，权威性可由一次短暂的谈论建立起来。

学术上如此，生活之中何尝不是如此。两个陌生人走到一起，一方总是想通过自己的言谈使另一方折服。谈恋爱，是“谈”出来的，所以有“花言巧语”之说。善于言谈的人，在人际关系中常能占很多便宜，有时比实际能力还重要。曹操的江山是“打”出来的；而刘备的江山则是“哭”出来的。可见言谈和实力在政治生活和人际关系中都可发挥各自不同的作用。

上大学时，学校有一个妇科教授，全国都很有名，她不但实际工作能力强，而且很能写。同学们听说是她上妇科课时，都很兴奋。也就是说该教授还未与





大家见面就已声望很高。但她的第一节课下来,人们就有些失去信心,再上两节课后,不但没人听课,同学们还怀疑起该教授的真实水平来。因为她确实太不善于言谈,让大家看两节课的书比听她讲课学到的东西还多并易懂。可见,固有的威望可因自己的言谈不当而马上丧失。

要成为一个高明的催眠家,首先在言谈方面要有天赋。不善于言谈的人,不要在催眠术方面狠下工夫。能言善辩几乎是天生能力,成年后通过训练来改变的,仅仅是一些措词而有利于大会发言。善辩,才是语言的关键,这是心理素质问题,成人后因天赋和生活经历的因素影响,已经形成了固有风格,也因此而决定了自己能否成为高明的催眠家。

第二,施加催眠术,要注意暗示的合理性,并不是说在对方心中建立起权威性和各种其他有关条件具备以后,对其无论施加什么样的暗示都会被接受。在初期诱导时暗示的合理性显得尤为重要。例如,美国催眠家吉斯·克丁讲述他的一次失败的催眠经过:

一次催眠讲演中,吉斯·克丁为了找一个很适宜催眠的试验对象。他叫听众将十指交叉,紧抱住自己的后脑,说:"你们当中有人的手会变僵硬,放不下来了,需要到台上来请求我给帮忙解开。"结果,真的有一个16岁的女孩紧张地上台来求助于他。于是吉斯·克丁开始在该女孩身上进行觉醒状态下的暗示以支配她的言行。开始时的各种暗示都成功了,但是他过高地估计了女孩的催眠感受性,突然暗示说:"我看到你的眼睛,你会很难过,马上大哭起来。"他死盯着女孩的双眼,但是,女孩除了表现出不安外,并未大哭。暗示就此失败。

表面上看,虽然该女孩对催眠家到了言听计从的地步,但仍具有很高的批判性。施加"哭"的暗示在催眠状态下她会哭,可在觉醒的时候,自尊心占了上风,使她清楚地意识到在大庭广众之下绝对不能哭出来,否则多丢人啊!即使是催眠以后,暗示也要合理,不能太出格。日本催眠家也记述了他一次失败的经验,是藤本正堆的记述:

我曾应几位大学生的要求做催眠实验,让他们当中一人进入催眠状态,可叫他做各种各样的事情。其中一人说:"我的裤子不得不脱吗?"当时要是作罢就好了,可我还立即暗示说:"那样的事是轻而易举的呀!"然而,皮带即使松开了,也是忸忸怩怩地怎么也不肯脱。暗示说"快脱",结果不是脱裤子,而是脱去上衣。实验遭到彻底失败。这证明,虽然可以说意志作用减退了,但还在活动。



那么，索取他人钱财，指使他人去干违心的事的各种暗示，这显然不符合受术者意愿，可为什么他还要去执行呢?这里有一个催眠深度问题。在初期催眠时，施加上述暗示显然不能成功，一旦有足够的深度以后，几乎所有暗示受术者都会接受。可见，暗示的“合理性”与催眠深度有密切的关系。不论怎样，初期诱导性暗示一定不能过分违反受术者意愿。

第三，施术者的语调、面部表情、行为等十分重要。

曾有几个人同时学习催眠术，他们相互练习暗示语言：

“什么也不要想。”

“就这么睡吧，睡过去了。”

“眼皮很重，眼睛睁不开了。”

“手放不下来了。”

如此等等的一个个暗示施加下去，当其试验对象觉醒后(都没有足够的催眠深度)，问他们有何感受。受验者都说暗示“太快了”，大脑没有一个回旋的余地。即是说，当第一个暗示(如眼皮很重)还没有被充分感受到的时候(意识上并未体会出眼皮重)，下一个暗示又跟着来了，结果，所有暗示只是走“过场”，受验者外观上看似按暗示的内容出现了观念运动，而实际上在受验者的心理上是以“命令”来完成的。这样的诱导根本无催眠可言。

一个暗示与下一个暗示之间，应有足够的时间使受术者心理上有充分反应。

一般这个反应的时间应该是几秒钟以上，往往还需要反复暗示内容，以构成充分印象。例如，暗示“你冷起来了”，常常会多次说：“好冷啊!你体会到了，真冷啊……”有时，根据暗示的内容和受术者的感受性，让其体会效应的时间可更长一些。例如说：“手心开始发热了，5 分钟后会更热。”此后，让其单独呆在那儿体会 5 分钟。练气功者不也是这样吗，刚开始的时候只要意念“丹田”发热，一般没什么感受，过一会儿后，“丹田”自然会热起来。这是自我暗示引起的心理——躯体效应。

平淡的语言会降低暗示效果。催眠家的语言像朗诵诗词一样，时高时低，一会儿美妙，一会儿恐怖，抑扬顿挫，充分体现出了语词本身的固有含义，以引起对方共鸣。暗示语调平淡，受术者在心理上首先就失去了感动，他也会平淡地看待暗示内容。



高明的催眠家，不用任何语言暗示，只要双眼死盯住对方，面部表情严肃，就能将他人催眠。这是利用对方一时的内心空虚状态，因自我暗示引起的催眠作用。即是说，催眠者的表情都是强有力的催眠手段。

宗教家把自己看成神的化身，他们的一举一动都很有条理，并时常保持一种至高无上的威严，使人们肃然起敬。在他们催眠时，也保持这个姿势，有时还让对方跪在自己面前，使人望而生畏。巫师催眠也很特别，首先他们穿着独特，又把自己看成“鬼神”；其次，在诱导过程中他们又叫又跳，给人以高深、恐怖之感。严肃的催眠家也重视自己的举止，要求稳重，不慌乱无章，手势显得十分重要。自己的视线、头身的转动、手指所指方向等都具有暗示性，不能随便。当受术者闭着眼睛时这些方面的影响要小些，一旦是睁开双眼，施术者在姿势上就应倍加注意。

施术者的服装也有一定的要求，尤其是第一次施术时不能太随便。服装要整洁、严肃，女性的服装不能太花。要求服装应对催眠有利，而不能因此分散对方注意力。巫师的服装表面上看乱七八糟，有的还把面部画上色彩，似乎与一般要求不符。但是，在人们心目中，巫师是“神鬼”的化身，正是他的服装才给人以不同之感，使人更“迷”。近代催眠家是以科学为指导，受术者也具相当科学水平，当然不能用巫师的方式来迷惑对方。客观地看，在落后地区，也许巫师的方式还更能被大众接受。

第四，环境对催眠的影响也很大。

选择一个良好的施术环境，尽可能地排除一切外界动因的干扰，对于催眠无疑十分有利。有两种可供利用的催眠环境，其场所大相径庭。一种是常选择的，安静、舒适、外来突然影响都十分小的环境。在这里易于诱导，使对方能充分理解暗示内容，注意力只集中在“催眠”这一事实之上。心理治疗常选这个环境，在这里还容易获得相当的催眠深度。

另一种环境是当众表演那样的环境。当众，虽然外来干扰可能会很多，但是，这里能获得一种特有的心理状态。人们都有这样的经验，准备好了的大会发言稿，在台下已倒背如流于心，可到了众人面前，就好像什么都忘光了，口语也不清，舌头好像不是自己的了。慌乱之中摸出手稿看着读，可还是结结巴巴，字也会读错。记得有一次看演出，完毕后某领导上台讲几句话，他说：“我衷心地感谢……最后，请少先队员为艺术家们献花圈。”大家哄堂大笑，他也明白



“花圈”是送给亡者的，可在当时，正因为舌头“不管用”的缘故才说错的。

人一慌张，就显出失去自主性的心理弱点来。这时，抓住时机，简单的暗示就能将之导入深沉的催眠状态。所以，催眠家从来不担心在众人面前随便找一个人来当场试验会因此而失败。这就不由地使我想到“带功报告”这类表演，其真实性十分成问题。报告者最后为了显露一下自己的功力，常找一些人上台去，他在众人面前双手向前一推，受验者就好像真的“受功”了。他们有的跳，有的爬，有的哭，有的笑，五花八门的都有，看来似乎很“神”。其实，以催眠家的眼光看来，这只不过是在特殊环境下受暗示的结果罢了，只要掌握了暗示规律，人人都可做上述试验。我就多次在教室里给大学生们做上述表演，当然不是说我有“功”，而是讲解暗示的意义。

其他一般的场合下，并非不可以施术，只是对于初学者来说，困难要大一些，因外界干扰常使受术者注意力被分散。人有一种先天反射——探究反射。探究反射又叫“这是什么”反射，是人出生以后为了保持同外界的均衡，为了求生存的一种对四周环境变化保持高度注意力的反射。因这种反射，当四周有任何细小变化时，我们总是把注意力部分地或全部集中在这种变化之上。例如，两个人一起往前走，其中一个人突然转头看侧边一眼，另一人马上也会无意识地转头看过去。

同样，如果一个人正在接受催眠诱导，尤其是初期诱导时，即使他闭上双眼，只要周围有异常响动，他也会探究“是什么”的，有可能因此而完全惊醒。当然，随着催眠的加深，探究反射也会相应地变迟钝，我们这里说的是初期诱导问题。即使如此，过于强大的刺激还是能够成为强有力的干扰因素。例如有一次我在餐厅里施术，已将一个朋友导入了催眠状态，周围的谈笑、猜酒令已对他不构成影响。突然，服务小姐的几个酒杯不小心掉到了地上，这一强大的异响将受术者惊醒了，他也向事发点转身看去。

为了避免外来的干扰，降低探究反射的作用，常常在施术前和已进入初期催眠后暗示说：“你现在只听命于我”、“你只听得到我的声音”或“你除了对我的暗示保持高度注意力外，对其他事毫无兴趣”等等之类。这样，即使周围有强大的变化，他也漠不关心。

最后，受术者身体上的异常感觉也会影响到施术成功与否。

受术者剧烈的咳嗽、喘气、心慌心跳、疼痛、瘙痒等直接影响催眠，几乎是



不能被催眠。以往催眠家们都设想在心因性的疼痛、喘气、心跳等症状在发作时用催眠加以控制，但是，受术者过分关心自身症状，所有试验都失败了。

有的人并无身体不适感，但因为施术时我们没有安排好他的体位，使他感到十分难受，也会影响催眠效果。有一次在做肌肉僵直试验时，暗示对方全身僵硬，直着身体向后倒去，然后两人将他直着抬了起来，放在两椅子中间悬空着。这时在受术者肚子上站上一个人他也不会掉下去。可是，刚把他放在椅子上不久，他就说："后脑上有什么东西，好痛啊。"原来，椅子上有一小凸起，正好顶在他的后脑上，使他疼痛难忍，终于觉醒。试验失败了。可见，不论催眠前后，都应充分注意到受术者的身体感受，要做到舒适自然。

总之，影响催眠的因素很多，施术时要随时注意排除不利因素，利用好一切有利条件，争取在最短时间内获得最佳催眠状态。

六、催眠技巧

古老的催眠术是以鬼神为中心展开的，借助了"神"的力量，催眠家在他人心目中也被看成是"神"的代表，由此而产生了强大的催眠控制力。到了科学发达的今天，催眠术得到了科学的解释，当然也就形成了一套最科学的催眠方法。

从现代研究的角度去看，在众多的催眠方法中，从观念运动开始的诱导方法最为科学和最易使人接受，并能产生很高的诱导效应。有一种古老的催眠方法，是让人先舒适地躺在床上或坐在椅子上，施术者在其身旁一边抚摸受术者的前额，一边轻轻地反复说："什么也别想，就这么睡吧!睡吧！"于是将对方导入催眠状态。这种催眠方法也是很进步而直接的。初看起来这种方法没有利用观念运动进行诱导，只能将他人导入初期催眠状态，更进一步的诱导还是要利用观念运动的。

通过催眠家们的反复实践，在当前世界上流行的催眠方法都是切实可行的，大概有以下几种方式。

1.观念运动诱导

目前世界上最流行的催眠方法，都是从观念运动诱导开始的。也就是通过暗示，使受术者产生相应的观念，最终引起躯体运动，一旦这种运动被意识到



以后，受术者会对以后的暗示也认为“必须如此”，于是产生一系列的连锁反应，从而被对方催眠了。

对受术者说：“坐好了，将两手十指交叉放在胸前30cm远的地方，像我这样(示范给他看)；将两食指伸直，打开；双眼聚精会神地盯着两指中间看，一会儿两食指会自然靠拢的。”果真，食指开始靠拢了。第一个观念运动开始。

“双眼盯着两指中间看，眼皮会发软，双眼发胀”，又进一步暗示，并且，给对方十秒钟的体会时间。

“眼皮很重了，双眼会自然闭上，将眼睛闭上……”对方将眼睛闭上以后，施术者开始轻抚他的前额或手臂，并同时暗示：

“头脑空空，什么也不愿想，就这么放松睡吧。慢慢睡过去了……”使受术者意识上与睡眠联系在一起，他虽不会真的睡着，但大脑皮层的抑制过程开始扩散。

“眼皮很重，睁不开了；你试一下，睁不开。”可以看到对方使劲想睁开双眼，可怎么也不能将眼皮睁开，于是他放弃了努力。在这个暗示中，先暗示其睁不开双眼，我们不让他“试一下”，多数人也自己会“试”的。为了提高暗示的作用，以防其真的睁开双眼，所以在其刚“试”的时候，大声暗示说“睁不开”。他也认为必然如此。即使有的人睁开了双眼，我们也一点不要惊慌，马下暗示说“把眼睛闭上，不能睁开”，再进一步诱导就行了。如果这时我们手足无措，稍有内心不安，马上就会被对方察觉出来，整个催眠术就算失败了。

“把双手打开，紧紧地放在膝盖上。”开始诱导肢体的观念运动。

“手很僵硬了，手想抬起来，可怎么也动不了。”我们可以看到他手想举起来，但确实动不了。

“双手现在能动了，很轻松就能抬起来。”于是，受术者缓缓地抬起双手。如果我们不进一步诱导，他就这么将手举在空中不动。

“将手抬起来，紧紧抱住头的两侧。”他很容易就办到了。

“抱住头的手动不了，放不下来了。试一下，放不下来。”一般人听到“手不能动了”，他一点也不觉得矛盾，认为肯定如此，因而抱着头的手根本不动。我们让其“试一下”，他听到指令后，会缓缓地“想”动一下手，但当我们马上大声说“动不了”时，他也就不再动了。有些对催眠术不信任的人，这时有很强的抗拒心理，他的手开始移开头部，即使这样，一经发现，马上命令：“手紧紧抱住



头，不能动。”于是，他也只有听命了。初学者每见到对方有违抗暗示的行为时，常不知怎样处理，结果放任对方发展下去，以致不能再对他人施加暗示。要抓住时机，在对方刚有违抗的心理趋势时，马上制止。

“现在，抱住头的手很容易就放下来了，把手放在膝盖上。”

“你现在能睁开双眼，但不能从催眠状态中醒来。”

“很容易就站起来了，马上站起来。”

“你的双脚动不了。”

“左脚能动，向前走一步。”

“右脚能动，向前走一步。”

“到桌子边上去，把杯子给我拿来。”

“杯子变很重了，你抬不动了，杯子会掉到地上去。”

这样，一个个暗示施加下去，由于在肌肉支配方面的成功，而将对方导入深度催眠状态。

暗示眼睛可以睁开，但一定要加上一句“不能从催眠状态中醒来”，否则，对方会认为催眠“到此为止”就自我暗示地清醒了。睁开眼睛后，他即使看到了眼前的一切，但不会产生任何心理活动，陷入“僵直性昏厥”状态。有一种歇斯底里性失眠，即是由心理原因引起的失眠，病人视线明明看见了他身边的一切，但他心理上却反应出“看不见”，结果行为上的反应与瞎子无异。通过暗示或催眠暗示可以治愈。那么，在催眠状态下睁眼，这时他的心理状态与歇斯底里失眠几乎一样，暗示他看见了什么，他才在心理上构成相应的“看见”反应，对其他事物则漠不关心。即使如此，他对施术者的所有行为仍保持了高度的注意力。施术者的所有行为，都能构成暗示而对其施加影响。这样，我们在自身行动上要尤其小心。记得有一次，我在受术者睁眼以后，我双眼盯着他看，他的目光亦看着我，这时，我的背部有些发痒，于是自然地伸手去抓了几下背部：这下可坏了，没想到对方亦无意识地伸手去在自己背部乱抓了几下子。

到达暗示对方摔坏了杯子亦无所谓的地步，这是最佳催眠状态了。这时，要通过暗示指使他去干任何事，他亦不会觉得矛盾。不过，只有少数人能到达这种程度，同时，要搞其他的如幻觉、退行、记忆异常等试验也可以进行了。

2.后倒催眠法

从观念运动开始的催眠方法中，根据各自施术的经验和他人的心理和身

体条件，我们可以从多方面给予选择。后倒催眠法亦是从观念运动开始的方法之一。

方法是，让受术者站直，两个助手站在其身后，于是让他闭上双眼，暗示说：“我一拍手，你就向后倒下，就这样进入了深沉的催眠状态。注意了……”一拍手，并在背后拉动其双肩，他就直直地向后倒下去。



可让其一直倒到地板上，也可让助手将他僵直地抬起来放在舒适的地方。要注意的是，为了防止对方软软地倒下，可暗示说：“你全身僵硬，一直躺下去。”这样，一人抬头，一人抬脚端，即可将他抬起来，也不会软塌下去。如果将他放在两椅子中间悬空着，他也能轻松地躺在那儿，绝不会软塌下去；并且，还可在他的肚子上站一个重50多公斤的人，他看上去一点也不费劲。这就是有名的“人体桥”了。

还有一点，在进行如此催眠时，要先给他解释清楚：在他的身后有人护着，不会跌倒在地上，只管放心倒下去。即使这样，有些人还是在后倒时保护性地脚向后移动。对此，当他动第一步时，就要马上命令他“不能动”，否则任其一步一步地向后移动，施术就失败了。

很多时候，在让其后倒前，为了提高成功率，有必要搞一些观念运动诱导，被称为“扬手法”或“降手法”的催眠方法即是其中之一。

在与受术者视线平齐大约1米远的地方，指定一个点，让受术者站好后暗示说：“专心看着那个点，什么也不要想，一会儿你的右手会变轻，自然会慢慢抬起来指向那个点。”如此暗示后，受术者开始专心于暗示内容。接着，可进一步诱导：“手变轻了，抬起来，再快一点，抬平了……”

“眼皮开始发酸，很重，眼睛睁不开了。”

“右手变硬了，放不下来。”

“现在手能放下来了，马上放到大腿外侧。”

“全身变硬了，我数三下，你就自然向后倒下，我在后面扶住你，很舒服的，注意了，1…2…3…”

整个催眠过程不到3分钟。一经倒下，他即陷入了催眠状态。“扬手法”是如此，那么”降手法”则只是在诱导前，先要求受术者的手高举过头伸直即可，并暗示手会降下来指向那个点。有学者认为，将手抬起来因抗重力的关系，似乎不那么容易；相反，降手法因抬高着的手呈自然下降趋势，受术者要容易办



到一些。我认为都差不多。

受术者倒下以后,可根据需要再诱导他站起来,或就此进行心理治疗,或进一步向深度诱导。也有不少人一倒下去即进入了深度催眠状态。学者们多认为,后倒法是最能使受术者直接陷入深度催眠状态的方法,一般人都能一次性地进入中度以上的催眠状态。

为了直接和更有效,我常常是站在受术者面前1米远的地方,伸出手掌,暗示说:“专心看着我的手心,会发红的;我向前一推,你就自然向后倒下去。”于是,在对方专心于我手掌几秒钟以后,我将手缓缓地向他眼前推过去,因反射的关系,对方会自动闭上双眼,并向后倒下,20秒以内就使他陷入了深度催眠状态。

3.凝视催眠法

在古代巫术之中,有一种叫做透视人体灵魂的方法。巫师在受术者眼前展示一水晶球,认为只要盯住水晶球看,通过聚光作用,人的灵魂就会出现在水晶球之中,当事人的所有那些他自己都不知道的欲望将暴露无遗,同时能说出一些他平时根本不可能知道的事。这种古老的巫术是否可信暂不评论。我们所注意的是那种通过水晶球的凝视而吸引对方所有注意力的诱导方法。

当人们把目光集中于某个事物上时,注意力亦随之而转移。凝视的时间长了,会无意识地进入一种忘我的境界,生活中的人是如此,那么,将这种最简单的活动用于催眠诱导亦是如此。以往的催眠家们常用一水晶球展示在受术者眼前,并暗示说:“你专心地看着水晶球,什么都想不起来了,记忆力消失,头脑发昏,什么都不知道了。”在教堂里由神父进行这种催眠诱导尤其有效。人们睁着大眼就陷入了深沉的催眠之中。

到了现代,也有人常使用水晶球让对方凝视催眠,不过更多的人则使用一些随手易获的物体让人凝视。例如催眠家的手指尖、扣子,眼睛对视,墙上的某黑点,发光的小手电筒(医生爱用的凝视物),一些看了眼花缭乱的图纹,这些随催眠时的环境而选择其中之一。要注意的是,越是能吸引他人注意力的物品越好,人的好奇心可以被大加利用,正因为如此,凝视水晶球的方法才那么引人入胜。

为了使受术者保持和提高对所凝视物品的注意力,可同时用一些“希奇”的诱导去暗示对方的充分想象能力。例如说:“看着那个点,它会渐渐变大的。”

或者说："看着那个红点，它会变黑的。"这些不可能发生的事，一经暗示，对方会抱"试一试"的心理去好奇地对待我们给予的暗示。

让其凝视几秒至几十秒钟后，就可以开始进一步诱导了："什么也不要想，就这么睁着双眼，什么事也不能自己去做，只听我的指使，我让你做什么，你就做什么。"对感受性很高的人这么说。

"眼皮发软了，把眼睛闭上，就这么睡吧。"这是最常用的方法，大多数人适用。

"认真看着，手动不了啦，试试看……"加入观念运动诱导。

有时，我们可以不给任何暗示，只凭他本人的自我暗示——他明确地知道是在接受催眠，即可将之催眠。让其凝视一会儿，我们走到他身旁，轻轻地举起他的一只手，然后小心地放开，如果他仍然僵硬地举在我们所给予的位置，则说明他已经被催眠。接受，不论我们怎样摆动他的肢体，他都会毫不在意地接受。相反，如果我们举起他的手放开后，他又自己回到原来的位置，则说明他的主动能力还很强，并没有就此催眠，需进一步诱导。

日本有一部电视剧，说的是一个杀人狂利用催眠术犯罪的故事。只要他将玫瑰花突然在受害者眼前一阵晃动，对方由于受这一举动的吸引而马上陷入深沉的催眠状态之中，接着，痴呆呆地跟着罪犯而被带到阴暗的地方，毫不抵抗地被杀害了。对催眠术的作用如此宣传，偏见可想而知，不过，由此我们可以看到凝视催眠法的魅力。

4.瞬间催眠法

有一种叫做脑筋急转弯的智力测验。例如：

读清华大学最快要多久。

大象的鼻子最长，那么什么动物的鼻子第二长。

西屋有头牛，将它牵出向前走 5 步，向后退 3 步，原地转个圈，问牛尾巴向哪边。

手里的东西掉了怎么办。

铁放在屋外会生锈，那么黄金呢。

树上有 5 只鸟，一枪打下一只后，树上还有几只。

如此等等一系列问题，很少有人能全部答正确。这主要是人们有一个在心理学上被称为"一贯性思维"的考虑问题方式在起作用。所谓"一贯性思维"，是





说每个人都有一个相对固定的思考问题方式,一经形成,则很难跳出这个固有的圈子之外,例如,在作家和演员身上则表现出自己的"风格"。那么,日常生活中人们亦形成了一种思维的共性,故而在有独特的问题出现时,受"一贯性"的影响反而出现了错误,给人以心理上不适应之感。

如上述问题,答案是令人意想不到的。读"清华大学",只需 1 秒钟;小象的鼻子第二长;牛尾巴向地;东西掉了拾起来;黄金在外会被人偷;树上一只鸟也没有了。如果按习惯的答案似乎给人以正确之感。那么就成了:读"清华大学"要 4 年;犀牛的鼻子第二长;牛尾巴向东边;东西掉了马上去找;黄金永不生锈;树上还有 4 只鸟。还要反复思考很久。

瞬间催眠法亦是利用了意想不到的"突然性",在对方陷入一时大脑"转不过弯"来的时候,也就是思维停顿的时候,施加暗示控制他人行为。

初学者总有一个愿望,想在短时间内马上控制他人行为。从一般情况看,确实很难做到。因施术成功受限的因素很多,其中最关键的一点,是选择好施术对象。如果受术者有很高的敏感性,那么,施以瞬间催眠法成功的机会就很多,即使对方不知道在对其施术,也可将他催眠。那些自愿配合施术的,一般都能以瞬间催眠法催眠。

这种方法,大多是在使人大吃一惊,陷入内心空虚状态下施加暗示控制,所以又叫"惊愕催眠法"。例如,将手指放在受术者眼前 50 厘米远处,让他凝视一会儿,抓住时机迅速地将手指向他双眼伸过去,他会因吃惊而闭上眼睛,接着上前去按住他的双眼并暗示说:"闭紧双眼,怎么也睁不开。"停一会儿后将手移开,可以看到对方双眼皮跳动,从而进入催眠状态。

使人吃惊的方法很多,关键是要在对方惊愕的空虚状态下施加有效的暗示,使这种状态固定下来。在舞台上表演,瞬间催眠法常能给人以深刻的印象。找一个适合的受术者上台来,双眼死死地盯对方一会儿,他会马上感到心虚,这时突然大声吆喝一声,与此同时手掌向他面部推过去,大声暗示说:"你的全身变硬了"。然后绕到他背后去,暗示说:"身体木僵地向后倒下。"他会倒下去,就此被催眠。这是结合了后倒法。

在日常生活之中,对一个陌生人施加催眠术,常选的方式亦是瞬间催眠法,不过,能控制对方多长时间确实成问题。如此施术,对催眠家的要求很高,我只在中学生身上试验过几次,很难有适合的对象,虽然施术都成功了,但确

实费了不少力。如果不是为了试验催眠术的效应的话,总感觉没有这样施术的必要。在心理治疗方面,几乎是不用惊愕催眠法。

5.生理催眠法

有些人很难催眠,有时几种方法都已应用,但仍不能获得满意的效果,可以选用生理催眠法。该法经美国的催眠家J.加尔巴特和H.霍依拉对数千人试行,无一失败。一般主张医生采用这种方法,但据说对心脏功能弱的人不适用。



让受术者坐着或躺着,施术者用左手托住他的后脑,使其仰面朝上,充分暴露出颈部。然后让他闭上双眼,施术者用左手触到喉头两侧跳动的地方,称为颈动脉,稍用力压下,当压迫颈动脉时,外界加压刺激反射性地引起血压下降,心跳变慢,引起大脑供血减少,活动受抑制,从而陷入催眠状态。如果压迫过猛,会因血压下降太多而引起脑贫血,可能导致昏迷。一旦观察到对方面色苍白,应马上放手,几秒钟后会自然好转。

在压迫血管时,要配合暗示,如果只是按压,也难以催眠。对于一个神志不清的人,给予语言诱导就能马上控制对方,生理催眠法亦是同理。

另一种生理催眠方式是使用麻醉药品。据说,在间谍活动中为了取得情报,对于那些顽固的人,在其食物中掺入麻醉药品,使其处于催眠状态之中。我国古书中所记载的“蒙汗药”大概亦属这类药物。广为使用的药物有阿米他、埃维潘、麦底纳等口服药和阿米他纳、喷妥撒纳等静脉注射药。讷贝,被称为是“使人吐真言的药”,专用于催眠麻醉,在西方应用很广泛。有很多被划为“毒品”的致幻剂,也有很强的催眠作用。

给人喝一些酒,也不失为一种很好的催眠方法。“酒后吐真言”,确实是这样,酒精也有很高的抑制思维效果,那些含甲醇很高的酒类,催眠效果更强。对于一些有很强抵抗心理的人,施术前让其喝一定量的酒,催眠就变得很容易。

6.暗语催眠法

当众表演催眠术时,只要一句话或一个手势就将对方导入深度催眠状态,催眠术看来真是“神”了。其实不然,这是先在受术者身上建立了暗语或暗号的缘故。

前面我们讲过,后催眠暗示是在催眠过程中施加的,而暗语催眠法也是要先通过其他催眠法,先在其潜意识中建立起相应的暗语或暗号,才能在今后使用暗语施术成功。



对已经被催眠的人暗示说："下次我一叫你的名字，接着数 1、2、3，你就会陷入深度的催眠状态，像现在这样。"有些人一次施术就能很好地建立起暗号或暗语，有少数则要多次施术才能成功。此后，一旦要施术，只需把暗号或暗语打出即可，例如："A 君，1、2、3。"对方马上就被催眠了。这对于搞心理治疗来说十分必要，不需要多烦琐的手续。

那些在进行表演中马上被催眠的人，当然在此前已经被建立起了暗语或暗号。记得有一次北京中医学院的专家们要看我的表演，他们只听说过催眠术。在表演的前一天，我就在一个学员潜意识中建立起了暗语。结果，表演的时候，我对他叫一声"政委"，他马上就呆在那儿不动了。下来以后，有一个教授问我说："你对每个人只要一叫'政委'就能催眠吗?这是不是'咒语'?"我细心地给他解释完暗语的建立后，他才恍然大悟。

有些多次接受催眠的人，只要被带到以前坐过的椅子和房间里，我们不经任何暗示，他即自动陷入精神恍惚状态。这是对环境引起心理过敏的原因，是椅子和房间自我暗示性地建立起了催眠暗号。我以前曾遇到过一个 50 余岁的妇女，在她的病房里施术，让她坐在专配在她病床前的椅子上第一次施术。结果，两天后我准备第二次施术，刚让她坐在那个椅子上她就自动闭上双眼，进入催眠状态。好笑的是，第二天她对我说："李医生，我怎么一坐那椅子就昏沉沉的。就想睡觉，可坐别的椅子又没这个反应，你一定在我的椅子上施了什么'魔法'吧!"如此高的心理过敏反应，我还是第一次见到，是很难得的良好催眠对象。

7.抚摸催眠法

被认为是应用最长久的催眠方法之一，在 19 世纪就已广为流行。抚摸催眠法，就是用手抚摸，使对方感到舒适、安全、心情平稳地进入催眠状态。

让受术者舒适地躺在床上，施术者坐在他的旁边，一边用手轻轻地抚摸他的前额、手臂等，一边反复说："什么也不想，真舒服啊，睡吧，全身一点劲也没有了……"使他与睡眠联系在一起，通过这样的抚摸和暗示，他很快放弃所有欲望，进入催眠状态。弗洛伊德进行精神分析时，所要求的环境和医生与病人的位置，即是如此。这大概是因他本人最开始是一个催眠医生的缘故吧。

对方是否进入催眠状态，测量的方法很多，最简单的一种是，轻轻地举起他的一只手，停几秒钟后放开，如果他手仍然停在那儿，则说明已进入浅度催

眠状态。再加以暗示诱导,催眠就随之而加深。

抚摸要注意一点,对于身体的敏感部位不能抚摸,否则会因身体的异常感受而分散注意力,尤其是对异性受术者时,以抚摸头顶和前额为好。

患有疼痛的人,在使用其他催眠方法时,容易受痛的影响而分散注意力。选用抚摸患处的方法,对方会受安慰而心情平稳,疼痛减轻,催眠就相对容易一些。对那些身体十分虚弱的人采用此法更有效。据说,西方有催眠家搞"死亡催眠",即是对那些将要死亡的人,通过抚摸催眠,使其心情平稳地安息过去。有报告说还能因此而延长垂死者的寿命。



七、觉醒法

对受术者只要说:"我一叫你的名字,你马上就能醒来。"这样就觉醒了。很多人总是担心,在受术后是否能醒来,清醒后对今后的记忆、思维等是否有不良影响。其实,催眠术只是一时性控制,即使不施加觉醒的暗示,自己也会在一定时间内醒过来。也有的人醒来后说"头脑不清",这是把催眠术看得过于神秘;在错误的自我暗示下引起的心理症状,只要做好心理工作,症状会自动消失。为了纠正这种自我暗示,常这么说:"……你醒后头脑清醒,全身舒畅。"

其他办法还有:"我数 1、2、3, 一拍手你就清醒过来, 睁开双眼, 心情舒畅。"

"我现在开始倒计数,当从 10 数到 1 时,你就能自然清醒。注意了,10、9、8……1,醒来。"

有的人平时十分烦闷,心情不定,为了使他能有一个充分安稳的时间,可这样暗示:"从现在开始,两小时以后,你会自动醒来。"多数人在两小时左右就清醒了。

对于那些叫其醒来但仍处于催眠状态的人, 也不用惊慌, 只要再次大声说,"催眠结束了,我一拍手,马上醒来",他就会觉醒。要注意,催眠不同于睡眠。对于一个睡眠中的人,我们只要摇动他,则可使其惊醒;而对于催眠中的人,你去摇动他,他还认为是又在暗示他什么呢,根本无动于衷。不过,不用担心对方会醒不过来,到目前还没有这样的事件发生。



八、完整的催眠控制过程

对于一个自愿配合催眠的人,要让其站好,如果选择后倒催眠法的话。先按后倒法的要求使其倒下后，下一步要做的是测量对肌肉的支配情况:“你的头能抬起来,马上抬起来。”可见到他抬起头部。

接着暗示说:

“头动不了,试试看。”他的头便不动,并有想躺下的趋向。

“现在你的两肩能抬起来。”命令其抬肩,他就想撑着两只手坐起来。

“马上站起来。”进一步诱导。

就在他正要站直的时候立即暗示:“腰部无力,站不起来。”于是,他又突然僵在那儿。

“现在能站直了,但脚不能动了。”受术者就这么站直,动不了步。

“现在眼睛能睁开,但不能从催眠中醒来。”他会微睁双目,视线向下,眼球不转动。

“看着我的眼睛。”施术者站到他面前,双眼死盯住他。

突然,施术者举起右手,对方也会盲目地将一只手高举。施术者再平举另一只手,对方马上学做。接着施术者转过身去,向前走动,一步、两步……对方会马上跟上去,施术者怎么走,对方即怎么走。

突然,施术者做出一个自身很难保持平衡的“金鸡独立”样动作。正常情况下只能保持这个姿势 1 分钟左右,而受术者可能丝毫不动地站上 5 分钟。

“把脚放下站直了,闭上眼睛。”准备下一步的试验:

“把右手伸出来,我现在用烧红的铁丝来烫你的手背。”说完,用一钢笔,突然向他手背触过去。对方在一触钢笔时,马上会将手让开,面部伴见痛苦表情。

“很烫吧,痛不痛?”再问他。

“痛。”他会准确地回答。

“哪儿来的花香味,好香啊！闻着了吗?”诱导嗅觉过敏试验。“闻到了,很香。”他回答。

可做味觉过敏试验。拿一杯水,对他说:“把这杯酒喝下去。”他很快喝完。再加以诱导:“好醉人啊,你喝醉了,脸也发红了。全身发热。”反复说几次。一



会儿他就面红耳赤，开始摇晃起来。

再给一杯白水，暗示说："这是醒酒汤，很甜的，喝下去就好了。"

他喝下后，马上停止一切醉态。再问他甜不甜，他回答："很甜。"

接着，可诱导知觉迟钝反应：

"你皮肤一点感觉也没有了，我摸你哪儿，你完全不知道。"这时，用手在他的脸、手、头等敏感部位触摸，他会说"不知道"。再用针去扎他的手，他一点反应也没有。

"你现在什么其他的声音也听不见了。"即使在他耳边打锣，他也全然不知。

"你一点口味也没有了，什么都品不出来。"接着给他黄连、糖等吃下去，问他吃了什么，他全然不知，吃黄连时也没有难受的反应。

在深度催眠状态下有可能做的各种试验：

"我现在开始倒计数，你会记起很多小时候的事情："10、9、8……3，你现在成了 3 岁小儿，你 3 岁时的春节在哪儿过的，讲讲那一天发生的事。"于是，他开始缓缓地讲述，是真是假我们不得而知。

测量心灵感应，可这样进行：

"我这儿有小刀、钢笔……我手里拿了一样东西，你一定知道，好好想想。"于是施术者随便拿起一样，如小刀，并用另一只手抓住对方的手，马上他就能猜中。有时，不抓他的手也能猜中。

幻觉试验很容易做，只要叫其睁开双眼，暗示说："好美的红花，你一定看见了，在你脚前面。"他会回答说"有"。如果让其向前迈步，他会来回都准确地跨过"花"所在地点。

透视试验，也就是阴性幻觉。这么做：

前面有墙，暗示说："我吆喝一声，那墙壁就会消失，里面的东西你能看见。"接着，大声"嘿"地一声，墙就消失了，在他的视线里是这样。

最后是后催眠暗示：

"以后我一拍手，你就马上进入现在这个状态，被催眠了，不论我什么时候拍手，你都能被催眠。"施加完后催眠暗示，就可使其觉醒：

"我数 1、2、3，一拍手，你就从催眠中醒来，全身舒畅。"结果，一拍手，受术者睁开双眼，自然地开始日常生活。当问他刚才都做了些什么时，几乎都记不

住了。

整个催眠过程即是如此。并非每次催眠都要进行很多测验，测验的目的亦是为了诱导，多次暗示成功以后，受术者的自我能力反而更低，越能获得催眠深度。同时，各种试验也是为了测定催眠的程度，如果成功了，则说明他有了相应的深度，反之则不然。注意，催眠不是目的，如果只为了上述试验而进行催眠就毫无意义可言。催眠只是为了实现其他目的的一种手段。

一次催眠，两三项测量就可知道对方的深度。这样，就可进行各种如心理治疗、改变恶习、支配行为等一系列的实际活动，有时是为了通过后催眠暗示加以控制。

第四章　祝由术

一、古代巫术

千百年来，民间形成并流传着各种各样的“法术”，有的是为了操纵人而设，有的是为了操纵自然界或动物以为人类服务而设。这种大多是巫师或巫婆才会应用的技术，现代统称为“巫术”。现代科技发展以来，很多巫术被视为迷信，今天看来，巫术中有很多可以研究之处，有些“巫术”，现代已能为人们科学地加以解释，如催眠术。

众多的古代巫术，我们从“摄心”的角度去看，值得深研的大概要算祝由术了。

在我国古代，只称“祝由”，而无“术”字，称“祝由术”，使“祝由”的意义更加全面和具有象征性意义。

祝由，古代医家的注解很多，但基本倾向于“祝”即念咒语或解释的意思，“由”即原因，合起来就是“解释原因”的意思，对发生在人体身上的各种现象找一个合理的解释。这即是“祝由”两字的含义，相当于成语“以理服人”这个意思。

远古时代，没有医药，人们生病以后，全靠巫师求助于神灵的保佑，巫师要给疾病找一个合理的解释。例如说心情忧郁是“沉鬼”上门，人有肾病是“黄尸鬼”犯之等原由。这些现代看来好笑的解释在当时看来，是最能服人心的了，所以只通过巫师的两片嘴皮子“祝由”就能将病治好。这与现代的心理疗法其实质并无区别，所不同的是现代“祝由”的原因更科学一点罢了。

祝由的记载最早见于战国时期成书的《黄帝内经》，根据其中《素问·移精变气论》的记载：“余闻古之治病，惟其移精变气，可祝由而已，今世治病，毒药治其内，针石治其外，或愈或不愈，何也?岐伯对曰：往古人居禽兽之间，动作以



避寒，阴居以避暑，内无眷慕之累，外无伸宦之形，此恬惔之世，邪不能深入也，故毒药不能治其内，针石不能治其外，故可移精祝由而已。今之世不然，忧患缘其内，苦形伤其外，又失四时之从，逆寒暑之宜，贼风数至，虚邪朝夕，内至五藏骨髓，外伤空窍肌肤，所以小病必甚，人病必死，故祝由不能已也。帝曰：善。”

这段文字的主要意思是说：古代治病，不用针灸，不用汤药，只通过祝由，达到使病人转移精神，变换内脏气节的目的，病就能好了。这是因为古人居于洞穴禽兽之间，生活单纯，无忧无虑，疾病不能深入，所以只通过祝由就可治愈。

明代医学家和作家张介宾在其著《类经》中注解说：“祝由者，即符呪禁禳之法，用符呪以治病，谓非鬼神而何?故贼风篇(《黄帝内经》其中一篇——作者注)，帝曰：其毋所遇邪气，又毋怵惕之所志，卒然病者，其故何也？唯有因鬼神之事乎?岐伯曰：此亦有故邪留而未发，因而志有所恶，及有所慕，血气内乱，两气相搏。其所从来者微，视之不见，听而不闻，故似鬼神。帝又问曰：其祝而已者，其故何也?岐伯曰：先巫因知百病之胜，先知其病所从生者，可祝而已也。只此数语，而祝由鬼神之道尽之矣，愚清意其义焉。夫曰似鬼神者，言似是而实非也。曰所恶所慕者，言鬼生于心也。曰知其胜、知其所从生，可祝而已者，言求其致病之由，而释去其心中之鬼也。”至此，我们对祝由的产生、意义、治病机理等已有一个全面的了解。

根据上述注解，可以看出：祝由是一种通过念咒语、画符以祛鬼神的方法，产生于古代巫术。远古称医生为“巫医”，“医”字的繁体字写作“毉”，可见“医”与“巫术”有密切的关系。看来，祝由主要是医生用于治病的法术，通过“去其心中之鬼”即心理控制方法而治病。

人、精神、鬼这三者的关系，张介宾是这样解释的：

“凡人之七情生于好恶，好恶偏用则气有偏并，有偏并则有胜负而神志易乱，神志既有所偏而邪复居之，则鬼生于心，故有素恶之者则恶者见，素慕之者慕者见，素疑之者则疑者见，素畏忌之者则畏忌者见，不惟疾病，梦寐亦然，是所谓志有所恶，及有外慕，血气内乱，故似鬼神也。又若神气失守，因而致邪，如补遗刺法等论曰：人虚即神游失守，邪鬼外干，故人病肝虚，又遇厥阴岁气不及，则白尸鬼犯之；人病心虚，又遇二火岁气不及，则黑尸鬼犯之；人病脾虚，又遇太阴岁气不及，则青尸鬼犯之；人病肺虚，又遇阳明岁气不及，则赤尸鬼犯



之；人病肾虚，又遇太阳岁气不及，则黄尸鬼犯之。”

上述“白尸鬼”等五鬼，是一种迷信的比喻，并非真有这些鬼存在。这段文字的大意是：

人的各种情绪的产生与喜好和厌恶有关，因过度的偏好或厌恶，引起心理失常，外邪更易入侵，故说“鬼”是病生于心。所以说，平时厌恶的则厌恶见到，喜欢的东西则常想遇见，疑心的东西，则更疑心自己见到了，等等这些，都与情感精神有关，从而引起气血紊乱，“故似鬼神也”。

远古之人将人体疾病视为鬼神附身，因此祝由时常被巫师用于祛人体之鬼以治疾病，进而使祝由又与医事紧密地结合在一起。如《类经》中载：

“孔子曰：鬼神之为德，其盛矣乎!然则鬼神之道，其可忽哉。故周官之有大视者，掌六祝之辞以事鬼神，示祈福祥，求永贞也。注曰：告神之辞曰祝号者，尊其名为美称也。又有男巫者，春招弭以除疾病。注曰：招吉祥，弭祸祟，而疾病可除矣。又有女祝者，掌王后之内祭祀，以时招梗禬禳之事。注曰：招以召祥，梗以御疠，禬以除灾害，禳以弭变异，四者所以除疾殃也。以此观之，则巫祝之用，虽先王大圣未始或废，盖借以宣诚悃，通鬼神而消灾害，实亦先巫祝由之意也。”

从上述记载，我们可以看出，祝由之术不为治病而设，其用途在民间十分广泛，有人认为是最早的人类迷信活动，直至现在有些地方民间仍然在流传。那么，祝由的整个过程、实质、咒语等又是怎样的呢?

二、念咒和咒语的实质

千百年来，巫术之中，最使人们难以理解和感到恐惧而神秘的，就是巫师的“咒语”了。咒语和念咒方式千差万别，每个宗教派别都有自己的请神送鬼方式，祝由术也有一整套请神祛鬼过程。后来，祝由术应用于医学之中，被各朝代都列在“十三科”之内，即：“曰大方脉，曰小方脉，曰妇人，曰伤寒，曰疮疾，曰针灸，曰眼，曰口齿，曰咽喉，曰接骨，曰金镞，曰按摩，曰祝由。”这是我国医学的最初分科。祝由如此受各朝帝王的重视，它对治疗病痛，一定有其特殊的效应。那么，祝由术是怎样施加的，其咒语又是些什么呢?

在祝由过程中，所使用的咒语主要是根据巫师当时的施术对象和目的而



定。施术的过程也受地区和流派的影响而千差万别。但基本大同小异，都包含了“请神”、“祛神”最后“送神”的全过程。如《新刻万法归宝》记述：

请仙法

焚香咒请时用三盅粱子茶酒各三盏虔诚拜请自然下降道由心合心假香传香焚王炉心注仙愿真灵下降仙驱临轩令臣关告径达九天所启所愿咸赐如言乃面方面吸生气吹于向东纸笔鉴砚上

净水咒

天一生水地六成之一六既令五行乃基吾令巽动秽逐尘飞以口吸气散又密咒吹白乾元亨利咒毕即提笔画此符于水

又用指写

至尊至圣于水中又写敕封五鬼于水盅面又写五字十水面三水山熏熊熊一作〇七一云用珠笔画此五字焚于水面水溶咒次以水洒四方望东叩盘密先倾咒曰

稽首顿首上启

九天至女真蚪书写符篆召请蓬莱仙众伏望至真生气灌注某心身及所用笔墨纸素之间令某画篆速降灵通某下情可胜恳秽之至遂以木水巽箕上及笔墨纸上

咒纸文

楮玉之英天地生成龙章凤篆资之以陈符飞迅速遍应灵天

咒笔文

神笔杨扬万古传芳吾令画篆飞召千方云与飙驭速降灵场

咒墨文

神云灵灵通幽达冥松君效赋关友凝馨仙真降格速驾云东乃向东南马取气画符

咒画符

玄女元君普化十方转无不应求无不通三赦之内六合之中顺命者吉逆命者凶仙离逢岛疾如雷霆符命一到电掣风行急急如律令摄咒毕遂书得每点每划皆念密咒曰苍龙朱雀白虎玄武经天四七二十八宿书毕以符置箕上咒之

咒符

太乙灵阳紫气煌煌精严院宇粉饰砚堂吾今书化飞召千方咒毕即焚孩蝶升



龙东风画仙鹤三运筹同符使甲马关蝶齐坟又纸不一帖烧毕六符即咒之曰烧香达洞符真气接香虔诚泰叩请仙众清降临咒叶达箕于香案前以符水苏笔画于箕头胆胸魁魁魁魁魁魁魁为时密咒青龙朱雀白虎玄武经天四七二十八宿毕须用手打虎头诀于神中化行于箕上密念上人间七七后以符水书咒曰天于扶箕者封手符急抱箕而五鬼符掌中又烧于手中咒请之

请仙咒

虔诚恭叩请符使为通传不分时与刻直抵到桃源仙官尘寂寂洞符涓涓我令禀启元君今号召蓬莱请众仙五真宝气临尘世驾鹤胜云关词源源高毫仙笔画文字速降成灵走锦笺叩启诸天诸地府通灵位上紫姑仙今时有请速报应落度乾坤万古传火急律令风雷现威光凛凛作惊天请仙官桃源洞东海首君是真仙术公赋拐汉钟离吕公洞宝朝湘子曹公国舅蓝彩和徐公仙姑张果老公明正直显灵通传梦尚画范太保作诗作赋断吉凶阴阳祸福无私告不分高下贫与贵一一件件分明报灵威圣迹箕中显有求皆应无不从回向作急件麈世无时报北显名督弟子焚虔拜请仙翁亲身齐降临天高高地遥遥海天万里来飘飘不为人间酒与杀有如王母献蟠桃与汝共作神仙会相随永结几寒交敢请仙童达洞府投伸弟子显皈依头上插花迎仙侣

又咒

唧嘛赫赫雷光昭昭无今凝滞心黯魂销奉太上老君急急如律令如箕动是临乱

即咒

云推雾卷仙真务到原附神箕推诚乐告如写向宇是仙要去即念

送仙咒

已蒙仙真降格尘震扰扰难以久留敬焚宝香攀送骈反来时感恩去时奉福降则无路不通回则去路难寿四海之内同此音从有所求再当奉请将箕托千水画离退

牒式

雷廷大急建都司下　处某者等处承宣布政使司某府某县某社界某里奉仙弟子某为因某事未知分晓捐于今月今日今时就某处焚香百拜虔请蓬莱仙众九天玄女元君　元始真人天仙　地仙王祖真人少阳正阳纯阳三位真君　只用映雪三汀真人　玉轴道老仙女　紫阳真少　罗山仙翁葛真人　谪仙太白真人



南五相真人　北七真真人　云姨仙人　桂英优奴　道奴　雪奴　真卿　元真玉肌素女　天上地下水府阴关三岛十洲洞天福地古往今来一切众暂离洞府急降尘夏或作诗赋或作词篇挥笔指书直判分明以慰人里须至牒者右仰直符使赵弓马温准此

太岁某年某月某日某时给牒行即刻到画押牒符

请仙礼仪

果酒花烛已辨先焚香祝香　礼拜　咒水　咒纸　咒笔　咒墨　画符　咒符　发牒随即秉笔蘸灵水写王鬼符封箕头有诀

密念咒

太上人间云水迢迢敢请仙　队信迎遥霓族羽益口离云霄母令凝滞心暗魂销　其符先用定仙符用

用粘柱　及粘卓下　次封箕头　次烧卓上卓下斩邪符其三通符烧在几上　其符须先写二十八搭在箕头只留轸字书在符中贴箕头并烧次焚通仙符及崔符

画符式咒画符须要刚强明白不可柔弱塞可混画于通仙之前

上述这些,即是祝由中的一种——“请神仙算法”全过程和要求。也就是请神仙来预知人的未来,或是天气的变化等方面。

上述这些咒语和方法,对人体而言能达到什么样的效果呢?它与我们要谈的“摄心”又有什么关系?

我们以前说过,祝由术是我国最古老的摄心方法之一。从现代研究看,整个祝由过程和咒语,都含有特殊的暗示性意义。我们从《类经》的一段用祝由治病的记载可以更加明确地看到这一点:

“韩世良治一女,母子甚是相爱,既嫁而母死,遂思念成疾,诸药罔效。韩曰:此病得之于思,药不易愈,当以术治之。乃贿一巫妇,授以秘语,一日夫谓其妻曰:汝之念母如此,不识彼在地下,亦念汝否?吾当他往,汝盍求巫妇卜之。妻忻诺,遂召巫妇,焚香礼拜而母灵降矣。一言一默,宛然其母之生前也,女遂大泣。母叱之曰:勿泣!汝之生命克我,我遂蚤亡,我之死,皆汝之故。今在阴司,欲报汝旧,汝病忧忧,实我所为。我生则与尔母子,死则与尔寇旧矣。言讫,女改容大怒曰:我因母病,母反害我,我何乐而思之!自是而疾愈矣。此去其所慕之谓也。”

这段记述中,其母灵魂降临当然不是事实,是巫妇等人装扮的,以此达到暗示目的。古代祝由治病的记载,大多与此同。还有另一类祝由治病方法,该法现在看来与自我暗示有关,如"治诸疮肿痛秘诀"。《新刻万法归宗》载:太年五更时持受此法或端午持受咒曰日出东方苍苍皎皎杳杳茫茫金童玉女委我收疮一收不要疼与痛二收不要脓与血三收不成疮与疖急散急消莫待来朝急消急散莫待来旦神笔到处万病消汗吾奉太上老君急急如律令敕难难荦荦灵灵澄将此九字秘书在疮上即消退也。



疮肿痛是皮肤的病变,发病与心理因素无关,但通过上述治法可愈,很显然,受术者接受了这样的暗示:疮毒已被仙人收去,痛将一天天好起来。此心理作用下,不但疼痛可止,疮肿也可消去。现代心理医学完全证明了这一点,治病是通过暗示,那么其他方面呢?我们可以肯定地认为,仍然是暗示。

首先,从历史的角度看祝由术,在当时鬼神文化的社会条件下,人们迷信鬼神,如同现代人迷信现代科技一样。陈胜和吴广起义都是以把自己看成神的化身而才能得人心的。现代也是如此,祝由的整个过程和咒语,都是以鬼神为中心展开,至此我们不得不信服那些宗教家们,能如此地把握人的心理活动。很多现代迷信不也正是大量利用"信息"、"宇宙"之类来麻痹那些推崇者吗?

其次,我们再看看咒语的实质。从前面的咒语中可以看出,整个咒语都含有一定的暗示性意义,起码对于祝由时使用的咒语是如此。对巫师而言,他一定认为世间有鬼有神,对人类的任何不幸他都以此为出发点加以解释,那么,更重要的工作,就是他自以为只有他们通过祝由才能化解各种各样的灾害。所以孔子曰:"故周官之有大祝者,掌六祝之辞以事鬼神,示祈福祥,求永贞也。"

从孔子的记述可以看出,在周朝就已专设祝由的朝廷命官——大祝,他又分管下属"六祝"。也就是说,在周朝将祝由分为六类,是哪六类现已不可考。据《辞海》对祝由的解释是:"祝",祭祀时司告鬼神的人,"祝由",古代用祝祷治病的名称。祝由用祝祷、符咒治病,系迷信欺人之术。"祝"通"咒"。《诗·大雅·荡》:"侯作侯祝。"

很显然,《辞海》的解释是片面的,它只解释了"六祝"之一——用于医事的祝由。祝由的全部内容应该是:"招以召祥,梗以御疠,禬以除灾害,禳以弭变异。四者所以除疾殃也。"(前述《类经》的记载)由此一来,咒语将是多方面的了,如"求聪明咒"、"护身咒"、"收魂咒"、"化形咒"、"化虎咒"、"降龙咒"、"求雨



咒”、“招风咒”、“避兵咒”、“集福咒”、“安神咒”、“净天地咒”等。这些咒语有两种情况：一是对事物的咒语，例如“求雨咒”、“降龙咒”之类，二是对人产生直接效果的咒语，例如“求聪明咒”、“收魂咒”之类，这是我们在此要主要研究的。这些对人体发生直接作用的咒语，在现代看来，有的也确实能发挥出很大作用效果，否则就不会代代相传几千年，至今在民间仍有祝由活动。

对于上述第一类对事物的咒语，我们完全可以不深研，因为念咒并不能使天下雨或龙从天降，那纯粹是迷信的。而对后一类咒语，我们在这里以现代民间的祝由实例加以解释，以搞清咒语的实质。

在贵州山区农村有这么一种“请神”方式：我本家一亲戚，先是失了点财，接着又患上了头痛。更悲伤的是，其儿媳患有癫痫病(乡里人称羊儿疯或母猪疯)。有一次，她一人在家抱着孩子在火边取暖，突然癫痫发作，她向后倒下，口吐白沫，而怀里那未满 4 个月的幼儿被抛进了火堆里，活活地被烧死了。因此，全村人都认为一定是她们家的人犯了神灵，有鬼神找她们了。于是，请来巫师作法。巫师要做的工作有，一是找着她们犯了哪个神；二是看是什么鬼上门；三是请神祛鬼。我回去探亲正好赶上了这场法事。

巫师先按常规择良时吉日，谨慎准备了香灯五果、细茶、红烛、真彩等，然后开始作法：

巫师打一下响锣开始念道：某国某省某县某乡村居住奉道弟子供养奉请五方帝君　天地水府三官　五星真君　东方青帝　九杰天君姓产名录字于公　南北赤帝五杰天君姓温名钟子更曾　西方白帝七杰天君姓彭名叶字照之　北方黑帝七杰天君姓昌名贤字水郎　中央黄帝二十四杰天君姓持名涉字元都　奉请天地水府三官　上元九杰赐福天官　中元七杰赦罪地官　下元五杰解厄水官摄请五星真君　东方木德岁星真君　南方火德灾感真君　西方金德太白真君　北方水德辰星真君　中央土德镇星真君保佐摄身使之徒吾上朝元君与道合真和形炼魂策空泛浮异天摄云急急如律令。

所奏请词，用词纸两张，新笔写好，设坛召请时展开放于桌上。五帝、三官、五星等众神到时，巫师还要烧纸钱，敬水酒，观者不能出声。突然供桌边有响动，闻到特殊的香味，则说明众仙人到场。这时，巫师开始取鸡冠血，并念咒：纯白雄非大哉你禽禽至哉尔灵极其有晨吾令奉道不减你生取你灵血化作金精急急律令。将鸡冠血滴于小碗之中。

接着,将我那亲戚带到神坛前,因她儿子被烧死,认为她身上的"鬼气"最重,巫师认为在神仙的指引下会知道是哪个鬼上身。巫师念一段登坛咒:祈祷坛场上观赫下看巍巍吾今则顶金光护卫五气罗围保守罡杀跟随急急律令。念毕,将妇人带到坛前跪下。巫师再念净心咒:太上台星应变无停驱邪缚魅保命护身智慧明净心神安劳三魂永固魄不丧顷急急律令。

经这么一诱导,妇人跪于神坛前,自动闭上双眼,一动不动地"呆"在那儿。巫师再烧纸钱,打锣,并念金光咒:天地玄宗万气本根广修浩劫证吾通神三界内外惟帝独尊体有金光大映吾有视之不见听之不闻包罗天地食育群生持诵万遍身有光明三界侍卫五帝同迎万神朝礼役使鬼神雷霆妖怪丧胆忌形内有霹灵雷神隐名洞慧交彻五气腾腾金光速观覆护坛庭急急律令。

咒毕,上香三次。巫师又到妇人身后,在其头上身后一阵手舞足蹈;又转到妇人前面,盯着妇人面部看了一会,突然大吼一声"嘿",于是开始"祝说原由":青尸鬼、青尸鬼上身,犯了上界十二溪女之故,不能治乱并丧生。本人应见血光星,只因子代母受过,子脱的凡躯,是上仙有此一难,如今神气清清,飞升仙界,玄玄冥冥,丹田通畅,碧月黄庚。今有伤心失财之痛,此十二溪女罚之不仁不善不忠不孝之罪,差青尸鬼来扶救度脱。然前世之罪,青尸鬼上身不去,母债子还,天理如此。鬼气冥冥,伤痛连环,弟子一切世情入耳记心,不忘扶臣慕道,愿修一切善果,志愿代天行化济人利物,修来生之福果,免堑来生于苦沦,为此蒙师传教斯法于今,仰望帝圣祖,慈慈师太上好生之德,扶救度脱之门,早赐报神降临,随护庶儿民有通传之理,人心慕济世之方道,必资于授受,法虽得于心,传臣无任,瞻大仰圣,激切屏营之至,谨申奏以闻。"

如此祝说完毕,开始对妇人发问:

"你姓甚名谁?"巫师恶狠狠地问。

"我姓黄,叫黄广英。"妇人如实回答。其他如年龄、生日、居住地也一一作答。巫师又问道:

"初七那天到乡场上去了,是吧?"

"我去了。"

"还买了 10 个鸡蛋,对不对?"

"是买了 10 个鸡蛋。"

"在路上有一个掉到了地上,是你给小儿子玩时打烂了,对不对!"



“是打烂了一个。”

“鸡蛋里已有一只要出壳的小鸡，掉地后还在动，是不是?”

“是的，我当时没管它就回家了。”

“你知道那小鸡是谁?她就是第七溪女下界。如果你将小鸡带回家中喂养起来，不活也与你无关，可是，鸡死于路旁，此犯了十二溪女，故你当有此难。你在前世有欠青尸鬼，现在青尸鬼上身。你有青尸鬼上身，你是青尸鬼，出来我有话说。我叫你了，青尸鬼。”

“我在这儿。”妇人一回答，围观者全都大惊，从他们的表情我看到，众人这时都视那妇人为青尸鬼。

看见这种情况，有经验的人都知道该妇人出现了被迷信活动视为最高境界的“附体现象”。他们继续一问一答地进行下去：

“你为什么到阳间来?”

“是众溪女娘娘要我来的。”

“你到这里来做什么?”

“黄广英犯了仙界众神。第七溪女娘娘下界到人间，投生到鸡腹中，化神蛋降世，黄广英本应代替上仙将小鸡孵出，并好好喂养，在一年以后，鸡自然会化作第七溪女的仙躯重升仙界，此后黄广英将福富双来，子孙腾达。可是，黄广英不识神蛋仙体，使溪女早返仙界，上仙不能发现民间苦难，所以降罪于黄广英。我是众溪女娘娘差遣小鬼，代仙来罚黄广英。”

“黄广英家失财失子又身痛，罚今已完为甚还附在她身上不走。”

“黄广英在前世有欠于我，我还要讨些旧账。”

“嘿！大胆青尸鬼，如此抗拒上仙命令，就不怕上仙罚你?现今众溪女差遣我来罚你来了。我先念一道现形咒，马上现出原形来。”

接着，打一阵响锣，又烧符，又在妇人头上挂一道符，开始念咒：

“吾呼六神元人腹子君急来急报应愿君集吾身青尸鬼急速报吾精吾奉太下九苦千灵万灵圣今通天地天上星地下精吾今汝长生急急如律令。”

咒毕，巫师又说：“我打响锣一声，现出原形；打响锣二声，在地上打个滚，并起来叫三声；打响锣三声，跪于众神前。”

说完，巫师打第一下锣，众观者听后，全盯着那妇女，大气都不敢出，那样子好像真的看见了青尸鬼。接着巫师又打第二下锣，“当”的一声后，妇女如实

在地上打了个滚，并马上站起来尖叫三声，使人听后毛骨悚然。第三声锣响，妇女果真跪到了众神位面前。

接着，巫师开始祛鬼了。巫师跪在神前敬香和烧符以后，咒语又起：

"铁柳铁锁铁鞭酷刑汝者身代汝者身从他日功满同赵蓬莱敢有违者永不出身吾奉三山九侯先生律令摄鬼代符。"

又将鸡血少许洒在妇女头上，巫师手拿神鞭，在妇女身上抽打三次，并大声念祛鬼辞：

"鬼神鬼神鬼见鬼鬼间吾今敕汝契今眼近报祸福远报行人下五同水当川太恩违旨今旨不超升吾奉太上老君如律令。"咒语完后又说道："青尸鬼已被祛走，鬼返阴间，重打入地，永不得重返阳间並升仙界。天清地灵，天地交精。集福报德，永保安康。一声锣响，黄广英回魂；二声锣起，黄广英上香跪头，感谢上天之德；锣响三声，魂定神安，太上延生，胎光爽灵，辟除阴鬼，万邪不入，长命百岁。"

如此以后，妇人在锣响以后猛然回心，真的如同鬼去神安之象。最后，巫师再念一段送神咒，算是整个请神送鬼法术完毕。

上述整个祝由术过程，在民间类似的形式很常见。我们在前面已讲解了暗示术和催眠术，将那些知识用于理解咒语的实质，我们可以看出，咒语除了神与鬼那些内容外，还包含了很深的暗示性意义。例如我们就从上述祝由术的咒语和祝辞说起吧。

巫师开始的那段咒语，是说明他已将"五方帝君"、"天地水府三官"等众天神全请到了，这是在暗示众人——巫师法术高强定能将鬼祛走，以此树立当事人的信心。以后念的"登坛咒"、"净心咒"等很显然是在进一步强化受术者的感受性，使对方将全部身心投入到祝由过程中，经跪于神坛上巫师的一阵跳神念咒后，其心理状态将会发生根本的变化，即从平常状态进入另一种特殊状态。学过催眠术的人都明白这是进入了催眠状态，以致该妇女会出现"神灵附体"那样的言行。

人们一定会问，巫师又不懂现代催眠术，在整个祝由过程中并未使用诱导对方进入催眠状态的暗示，为什么一定就说受术者进入了催眠状态呢?其实，这也正是祝由术能够在我国流传几千年不衰的原因所在。

在暗示术中，我们已讲述了"客观暗示"所引起的心理行为反应，而祝由术





的咒语、祝辞、巫师行为等，正好构成了客观暗示。当然，巫师并不知道他的言行是在暗示受术者，他根本不懂暗示的意义，他一定认为自己能通天地，能将鬼神“请来”。文化和科技越是落后的地方，巫师就越是有生存下去的群体基础。在以鬼神文化占优势的地区，人们从小受这种文化的影响，在心灵上已构成了不良的自我暗示。在此心理支配下，他们很自然地以这类文化知识来解释身边所发生的事件。例如，记得我小时候到山区过暑假，我会骂一些“流话”，结果将这些很脏的流话用来骂一起玩的小孩，那些朴实的山里人听后都会大惊，并反复对我说不能再骂，否则会被雷“打”死的。还举例说某人因骂人，老人给他讲他反而又骂老人，结果有一天突然下大雨，他还是在家里面的都被雷“打”死了。我当然接受不了这一套，长这么大了，也没有被雷“打”过。

山里人信鬼神，用鬼神来控制他们的心理和行为，我想这是再“妙不可言”的方法了，因而那位受术的妇女陷入了催眠状态，才能在巫师的语言诱导下出现种种异常行为。在这个意义上看咒语，咒语就只有传达巫师暗示意图的意义了，实质就是如此。

上述咒语，初次听说后一定都不知巫师在念些什么，但是，那些山里人却十分熟悉，有些小孩也能随口念出几个咒语，并知道祝由术应有哪些“礼仪”，召神序是什么样的，还有哪些地方这个巫师做得不好，哪个巫师做得好。在这样的心理基础上，施展祝由术摄心，真是轻而易举。

我还注意到，众人在平时对巫师的态度都很特别。在不作法的时候，众人从大人到小孩都愿意听巫师谈论天上人间的各种奇闻怪事，对于巫师给予的日常生活的忠告也言听计从。可见巫师在众人中有相当的威信，同时，巫师在人群中也有相当的鼓动性。

妇女变成了青尸鬼，这样的附体现象在迷信活动中最能迷惑人心，几乎是迷信活动的中心内容。催眠术，在人类未揭示其奥秘——暗示和催眠状态时，掌握催眠术的宗教家们就是以各种催眠现象迷惑人心的，那时的催眠术完全是一种迷信法术。由此可见，祝由术与催眠术并无任何本质上的区别。在形式上，古老的催眠术也是利用鬼神的影响来进行催眠诱导，只是到了现代，催眠术与现代科学结合在一起，使其有了新的生命力和用途。相反，我国古老的祝由术却还在远离现代科学理论的环境中流传着，失去了其应有的作用。从发掘祖国文化遗产的角度出发，我们很有必要深入而广泛地研究祝由术，研究祝由

术的摄心途径和对人体生理的影响，赋予其新的生命力。



三、祝由摄心法种种

祝由能够吸引人心，主要有几个方面：一是鬼神文化的影响；二是祝辞有广泛的暗示性；三是巫师的言行使人感到恐怖，内心空虚；四是巫师掌握随时抓住人心的技巧，使整个祝由过程中的在场者都能对他保持高度注意力。

祝由在长期发展流传中形成了多种摄心技巧，虽然大多数是迷信的内容，但我们还是将其中易懂的部分记叙下来，并站在科学的立场上加以解释，其目的在于：一方面有助于大家提高认识，了解迷信活动的本来面目；另一方面是能够去粗取精，对于有利的部分加以变通应用。当然，在这里我只是以讲述其中心内容为主。

开口术

人说“祸从口出”，能对任何事都保守秘密的人真可谓高明者。为了从他人口中获取有价值的东西，古代巫师曾用祝由方法，使坐牢的犯人供出实话。方法是：巫师让犯人跪到神像前，让其拜神烧符后，巫师开始跳神，并念开金口咒，咒曰：“天之精光地之精光二十八宿星光元始大光照耀十方林光一照鬼魅皆载南头六星北斗七星吾奉太上老君急急如律令。”

咒毕，巫师开始以神的化身问话：“我是太上老君身边小神，老君耳闻八方眼观四方，知道人间一切祸福，今天太上老君在上，命你说出……如若有虚言，上天……”经此一诱导，受术者即开始回答巫师的所有问题。这样的方法，在当今各大宗教体系中都还在应用，神父不就是把自己视为上帝的儿子要信徒在其面前不能有半点隐私的吗?

异曲同工，有现代科技头脑的心理医生们，也常用类似的方法使病人说出内心隐秘。医生在治疗时总是反复暗示病人，只有他才能治好疾病，而且只有当病人全部说出有些与疾病有关或无关的诱因后才能保证治好。这时医生在病人心目中的形象是“救世主”，有很多病人在医生面前连隐私也毫不隐瞒地说了出来，而且事后一点也不后悔，自认为做到了真正的诚实。

在这里，古代巫师、现代神父和心理医生，他们所扮演的角色没有什么本质的区别，都视自己为“救苦救难者”。所不同的只是诱导他人开口的方式不同

罢了。这种方法的奥秘就在于,一定要取信于对方,将自己扮成对受术者有利的人。只要能做到这一点,就随时能使对方打开金口。



人不觉法

"若要人不知,除非己莫为"俗语是这么说的。但在祝由术中,却有这样的法术,即当面"为"了,对方也好像不知的样子,而且永远也难以回忆起来。

人不觉法,在山区又有人叫"迷法",即是使人入迷的意思。方法是,在请巫师"消灾"的过程中,受术者被巫师吸引,巫师说,已将某某神请来以后,受术者即将巫师看成该神——潜意识是如此认为。既然巫师的言行代表神,他人就很自然地服从于巫师,这时,在整个祝由过程中,受术者失去了主观能动性,盲目地在行为上模仿巫师,而且听命于巫师,意识恍惚地做了很多莫名其妙的事,甚至是违心的。最后,一旦巫师说:"灾已消除,神已归天。"受术者才好像自然回到现实中来,好奇者问他说了些什么,做了些什么时,他全然不知。

由于现在人们已经了解和掌握关于催眠的知识,上述现象就很容易被认识。在施述过程中巫师是神的象征,其言行具有很高暗示性了,虽然不是有意向他施加催眠术,但受术者仍然被巫师的行为和咒语等吸引,自然地进入了精神恍惚状态,催眠状态被巫师大加利用了。最后巫师虽没有施加明确的觉醒暗示,但却说过"神已归天"这类话,这与暗示其清醒是同一道理。因为"神已归天",则说明施术完毕,受术者会自己这么认为,并自我暗示性地清醒过来。如果巫师要施加"后催眠"样暗示也很容易。到山区了解祝由术时乡民们对我说:乡里的周先生(现在,在西南山区人们将巫师都称为先生)很有能耐,如果他在做法时对人说,要某人以后每个赶集天都买只鸡去看先生,那么某人一定会照办。显然,这位巫师已掌握了暗示他人潜意识的技巧。

通灵术

俗语说:知人知面难知心。如果能"知心",那么人类社会将变成一个坦诚、朴实、平等的社会。正因为不"知心",所以人间才充满了尔虞我诈,巧取豪夺。"通灵术"就是专门感知他人内心世界的法术。

据说,巫师通过念一段咒语以后,就能感知跪在其面前人的内心想法。神父在教堂里是通过一只放在跪于其面前的人头顶上的手来感知祈祷者的内心活动的。当人们在忏悔时,是谎言还是真言,教父通过放在其头顶上的手或眼神就能准确地感觉出来。这是通灵术的一种。另一种通灵术是受术者能感知



其身边其他人的内心活动。这两种通灵方式都是巫师用跳神活动将对方导入精神恍惚状态的结果。有时巫师为了提高自己的感知能力,有意图地将自己也诱导进入精神恍惚状态。这样的通灵术,大概与心灵感应没什么区别,是大脑皮层高度抑制与兴奋所产生的功能活动,而并非像巫师自以为的那样,是神的指引。

能否不通过请神送鬼就可以自然地感知他人的内心活动呢?一般看来是完全可能的,通过催眠术是一个方面;另外,双胞胎之间的内心世界也很容易相通;再者,长期的自我练习也是可以提高感知能力的。也有一些人天生就有很高的感知能力,这方面报道在世界各地都很多。

民间有一种被称为"阴魂还阳法"的迷信活动,是说巫师能使死去的人的灵魂还阳,这个还阳了的灵魂会按巫师的意图转移到另一个活着的人身上,这样,该人就能代替死人说话,并能感知他人的内心活动,尤其是死亡者家属的内心活动。整个活动过程是这样:

人死以后,请来巫师做法事,在这样的法事中,孝子是最受累的。孝子在整个法事的过程中要不断地叩头烧香,一天到晚都如此。经这么一劳累,到了晚上,孝子几乎是自然地进入了精神恍惚状态,并陷入瞌睡。但是,到了深夜12点以后,巫师还要搞"还阳"活动,孝子就更加难过。巫师带领他的一群弟子,开始念咒请鬼,孝子跪在灵位前。突然,锣声紧急,巫师的活动使人更加恐怖,观者都知道死者的魂要还阳了。巫师念现形咒:

"天上苍苍地下皇皇我隐其中感你相从用魂如至炒当远我躬之令莫呼匆匆如太乙真人律令。"

一边念咒,一边将眼光放在众人或孝子身上寻找着,找一个他认为阴魂可能附上去的适合对象。念咒三遍后,即将一事先做好的小木头鬼放进他人的口袋之中,如此即认为阴魂附在他的身上了。阴魂上身后,那人就能代死者说话,开始是在巫师的诱导下一问一答,此后任何人都可问一些自己所关心的问题,据说准确信很高。例如,如果阴魂是附在孝子身上,那么巫师问孝子是谁时,孝子不说他本人的名字,而说死者的。如果再问一些死者的情况,只要是孝子知道的,他都能准确地回答出来。如果其他人问一些有关自己的事,孝子也可说上一些。人们一般认为可能是"猜"中的,但据分析,这样的"猜"中率的确很高。

上述"阴魂还阳"现象大概与心灵感应没什么区别,是人在精神恍惚状态



下的特殊反应之一。

像上述那样的“法术”在古今迷信活动中还有很多，如“隐形术”、“安神术”、“止妒术”、“开合术”、“护身法”、“取钱财术”等。从现代研究去看，这些法术都有一定的实质性意义，也就是说，虽然巫师的言行是迷信的，但其产生的人体现象是存在的，并可用现代科学理论去解释。“巫术”之所以能在世界范围内流传几千年，正是因为巫师们能诱导出各种人体现象，并且这些现象又暂时不能被科学地加以解释。

四、信仰与摄心

古代祝由术主要是用于治病。按克里斯蒂纳·拉娜(苏格兰研究巫术史的一流专家，并被认为是苏格兰最重要的社会历史学家之一，死于 1983 年)的说法，属于“白巫术”(拉娜将巫术分为两大类，即白巫术——医病巫术，和黑巫术——咒人巫术)。

有人会问，祝由因其“祝辞”含有广泛的暗示性意义而能治病，那么巫师仅用一道符或他咒过的石头或草什么的，让病人看到或服下就可马上见效，这又是为什么呢?有时病人自己按巫师所讲述的方法，念咒后病就能好，这也是暗示吗?例如《琐碎录》中载：

治脚麻法

如患左足，以草贴左目上睑，右亦如之，立止。又云：以纸贴鼻尖。

咒枣治百病，咒曰华表柱，念七遍，望天罡取气一口，吹于枣上，嚼吃，汤水任下。华表柱，鬼之祖名也。

辟百邪恶鬼，令人不病疫，常以鸡鸣时，存心念四海神名三七遍，曰：东海神阿明，南海神阿融，西海神巨乘，北海神禺强。每入病人室存心念三遍，口旬诵。

咒脚麻法

口称木瓜云，还我木瓜钱，急急如律令。一气念七遍即止。

一切疾患疼痛，咒枣法

金木水火土，五行助力，六甲同威，天罡大神，收入枣心，枣入肠中，六腑安

宁，万病俱息，急速求荣。用枣子一个，念咒一遍，吸罡气一口，入枣中，男去尖，女去蒂，用水嚼下，忌厌物七日。



上述所有法术，一目了然也是暗示性治疗作用，或自我暗示之效，或他人暗示之功。虽然巫师的语言不带任何暗示性意义，但其行为和病人的求治心理本身就构成了暗示。例如病人左足麻，在自己左目上睑贴一草，单“草”而论毫无治疗意义。但病人的求治心理和已经贴上了草这就构成了“我已用药”类的自我暗示，因而能见效。显然，不是哪种性质的足麻都可见效，某些心理因素的甚至是功能性的足麻或可收效。现代医学之中有“贴膏药”的疗法大概含有古巫术的意义。有些人关节疼痛几乎要命，一剂风湿膏上去，不到10秒钟就消失疼痛，哪个医生都明白，膏药决不会有这么神奇的疗效，而是疗“心”的作用。

我在这里要说明这么一个问题。咒术如此对古人神效，对落后的山里人神效，可对现代人为什么失效了呢?如果承认巫术能摄古人之心，但为什么又不能摄现代人之心呢?

这就是个信仰问题。

古代人受鬼神文化的影响，他们信鬼神，供鬼神，还借鬼神统治人。鬼神与政治，也就是宗教与政治从来就未分离过。利用信仰，成为巫术摄心的核心。到了今天，人们从鬼神文化中觉醒的时候，一大批“现代巫师”也相应诞生了。

现代人不信鬼神，但他们仍然有自己的信仰。在现代科技面前，众多的人仍然是盲目的，高明的摄心家充分认识到了这一点。巫师之所以能摄心，暗示之如此具有威力，是他们利用了人的信仰。现代人的信仰难道就失去了利用价值了吗?聪明的摄心家们正在利用着善良的人们，利用他们的信仰，以控制他们的行为，这就是我称谓的“现代巫师”。

希特勒，是现代巫师的“高明者”。他高唱大日耳曼氏族之歌，使德国人民相信，只有日耳曼人能统治世界，能救世界人民于水火之中。日耳曼人是上帝之子，而他希特勒本人则是上帝。在这样的信仰之下，人的本性没有了，他们失去了自我能力，只有躯体，而“心”呢?全在希特勒手中。这些“无心”者，叫他们做点什么，难道还能说“不”吗?

这种变通了的祝由术正被现代人大加利用着，佛语说得好，心诚则灵。由此可见，祝由术的核心是利用信仰。

人们总骂说“政治家是骗子”。“骗子”这个词用得很有意思，上当之前人们



充分相信他是世界上最善良、最可爱的人,于是拼命地往他布下的陷阱中跳,只有觉悟的时候才后悔地骂出一声“骗子”来。我在想,为什么不在下陷阱前就大骂出口呢?这就是“骗子”的高明之处了。他们总能先摄取人心,使你骂不张口,打不还手,等你觉悟的时候,自身利益已受到严重损害。

一个人的信仰是人格的一部分,没有信仰的人如同没有灵魂。人的信仰无形之中控制了人一生的行为,即使信仰是变化着的。显然,“信仰”明显地区别于“相信”,“相信”只是一时的心理活动,例如说听上面说每人加 15 元工资,你信还是不信?这里的“相信”是受“信仰”影响之下的短时心理过程。如果当事人信仰国家的政治气候,那么他可能会相信每人加 15 元工资,即使后来证明是谎言,但再一次说加工资的事时,他仍然会相信。相反,在政治不稳定时,一提到加工资,人们可能马上会想到通货膨胀,反而对加工资失去信心。

高明的摄心者控制的是人们的信仰,而一般的摄心者所控制的只是“相信”。就摄心术而论,祝由术可谓专门以控制他人信仰摄心的方法,其他如暗示术、催眠术、意念术等只能是控制他人短期行为的技术。祝由术通过信仰摄心,它因此能控制人一生的行为。虽然它使用的是暗示,但暗示成功的基础是建立在他人信仰之上的。暗示术和催眠术亦以暗示为本质,但它们施术成功只是建立在“相信”或“信任”之上,故而只能控制一时性行为。

原始氏族时代,祝由术历来是被统治者所掌握。在商、周时代开始发展为独立的医学技术分科,到了明、清则完全流入民间,中医界早已抛弃了该术。即使如此,祝由术的核心——利用信仰,一直是统治者手中的主要统治手段,美其名“得人心者,得天下”。

第五章 意念术

一、意念术与气功有何不同

在我国古籍中，没有“意念”这个名词，它是一个随着我国气功热的兴起而发明的现代名词，专门指只通过人的思念就能达到某种目的的行为方式。也可以说意念只是一种思想或高度集中的注意力。“意念力”又是学者们认为人的强大思念会产生一种自然力，正因为有了这个特殊的“力”才使我们所思念的目标得以实现。

那么，“意念术”又是什么呢?

在古籍中当然无“意念术”这一词语，近代书中也没有，这是最近的一些著述中才用的一个新名词，专指各种意念方式和提高个人意念力的诸多方法。

意念术虽在我国古籍中没有记载，但是，这样类似的方法早见于两千多年以前，它被今人全部以练“气功”而加以概括。从我个人的研究看来，这实质上是今人的一种误解。即是说，“气功”也是现代名词，古籍中无此称谓。“气功”讲的练“气”是练人的机体功能，因为中国古医学中的“气”是指人体的各种功能活动。但是，意念术则不同了，意念指的是“心神”活动——按中医的说法。很显然，意念术所练的是“神”，是一种提高“心力”的途径。这与气功有一定区别，即使它们练习方法有些相似，但重点却不同，使用上也大不一样，尤其是最终目的有根本的区别。我们看记载：

“论曰神仙服气之术。古方不载。黄庭内景。玉函隐书。虽有于世。而学者莫得其要。故服气之法。率多口传心授。或食从子至巳。或饮玉池之津。或吐故纳新。导引按跷。或飡日月。或闭所通。大抵气以形载。形以气充。气形充符。自然长久。所谓保其委和。今彼大和者也。

赤松子服气序曰。天道悠长。万品不齐。人生为贵。阴阳同阶。天道坦





坦。修之不迷。世何专愚。相随徘徊。生不及踵。性命殒颓。存亡相感。器泣悲哀。你不服气。与仙同栖。经曰。福莫大生。祸莫大死。子欲长生。腹中当清。长生不死。肠中无滓。是以食谷者智。食气者神。故曰休粮绝食为生道。阴阳还精为重宝。能常行之永寿考。何为恣欲使老。神仙食气。常以春二月三月。九日十八日二十七日。若甲辰乙巳丙辰丁巳王相成满日行之。佳。

夫行气。欲于山林中幽寂处。近东流之泉。向阳之地。沐浴兰汤。以丹书玉房为丹田。又先去鼻中毛。偃卧。两足相去五寸。两臂去身亦五寸。瞑目握固(握固如婴儿之手)。蒲蒻为枕。高三寸。若胸中有病。枕高三寸。病在脐下。可去枕。即行气。不复食生莱辛臭物。"

上述记载见于宋代《圣济总录》,说的是练气的作用和开始练前的准备工作。可见,对人体而言,练气功的主要目的是益寿延年。练气的方法有多种,但都大同小异,主要是练气、神相合为主,并通过练气而达到"神明"的目的。如《圣济总录》又载:

"经曰。道者气也。爱气则得道。得道则长生。精者神也。宝精则神明。神明则长存。行气一名炼气。其法正卧徐漱醴泉咽之(醴泉者华池也)。以鼻微微内气。徐引之。勿令太极满。人五息已可吐一息。屈指数之。至九十息。若身大烦满者。可频伸。频伸讫。复行之。满四九三百六十息为一周。久久众病自除。"

现代气功,正如上所述,以训练呼吸之气为主,并配合以意领气行或意守丹田(意念专心于丹田)。但是,有另一种练功方法,即以练"心神"为主的方法,如记载:

"呼吸精气,独立守神,肌肉苦一"(《黄帝内经》)。"堕肢体,黜聪明,离形去知,同于大通,此谓坐忘。"这是孔子的学生颜回对"守神"的描述。显然,这种练功方法仅是以自我思念为主,类似于超越冥想。在汉代的道教经典著作《太平经》中记述:

"夫人本生混沌之气,气生精,精生神,神生明。本于阴阳之气,气转为精,精转为神,神转为明。欲寿者,守气而合神,精不去其形,念此三合为一,久以致理,非同筋力,自然而致太平矣。"这里论述了精、气、神三者的关系,并认为三者合练,方可大成。

最有说服性和对意念的作用和功效说明最全的记载见《医方类聚》(成书

于 1445 年),在“修真秘诀”之“洞玄灵宝定观经”中是这样论述的:

“天尊告左玄真人曰:夫欲修道,先能舍事。外事都绝,无与忤心,然后安坐,内观心起,若觉一念起,须除灭,务令安静。其次虽非的有贪著浮游乱想亦尽除,昼夜勤行,须臾不替。惟灭动心,不灭照心,但凝空心,不凝住心,不依一法,而心常住然,则凡心躁竞。其次初学息心甚难,或息不得暂停还失,去留交战,百华流行,久久精思,方乃调熟,勿以暂收不得,遂废千生之业。少得净己,则于行立坐卧之时,涉事之处,喧闹之所,皆作意安有事无事,常若无心,处静处喧,其志唯一,若束心太急,又则成病,气发狂颠,是其候之。心若不动,又须放任宽急得所,自恒调适,制而不著,放而不动,处喧无恶,涉事无恼者此是真定。不以涉事无恼,故求多事;不以处喧无恶,强来就喧,以无事为真宅,有事为应迹,若水镜之为鉴,则随物而现形,善巧方便唯能入定而惠慧生,此名真惠,惠而不用,实智若愚,盖资定惠,双美无极,若定中念想多感,众邪妖精百魅随心应现。所见天尊诸仙真人是其祥也。唯令定心之上,豁然无覆,定心之下,空然无基。旧业日销,新业不造。无所挂碍,回脱尘笼,行而久之,自然得道。夫得道之人,凡有七候,一者心得定,易觉诸尘漏;二者宿疾普销,身心轻爽;三者填补大损,还年复命;四者延数万岁,名曰仙人;五者炼形为气,名曰真人;六者炼气成神,名曰神人;七者炼神合道,故曰至人。其于鉴力,随候益明,得至道成惠乃圆备。若乃久学定心,身无一候,促龄秽质,色谢方空,自云惠觉,人称成道者,求道之理,实所未然。而说颂曰:知起生于境,火发生于缘,各得真种性,承流失道源,起心欲息知,心起知更烦,了知性本空,知则众妙门。”

文中的中心意思,是让练功者只要从始到终都将道家的“虚无”思想贯穿于其中,就能有大成,谓之“得道”。最后,又将“得道”的人分为“七候”,即是可见到七种不同的人体表现,或说是七种特殊功能吧。要做到“耳无所闻,目无所见,心无所思”。这样的练功方法显然不同于前面说的那种练“气功”的方法,起码强调的练功重点也不一样。

表面上看,上述“虚无”的练功方法不是没有“意念”了吗?事实上,将注意力集中在“虚无”上也是一种思想过程——意念。

意念术不同于气功,不仅是练习方法上有区别,而且在应用上也大不一样。

首先,对于“摄心”而言,按古人的记述“心以道明,心明道降,道降则心通,





神明在身"。"神明者，眼见耳闻，意知心觉，分别物理，微细悉知，由神以明，故曰神明。"(《道藏太上老君内观经》)这是说能看见和听见常人所不及的事物；能感应到他人的内心世界；能分辨常人所不能区别的事物之理。如此地了解他人的内心世界，那么要控制对方可谓轻而易举了。

在控制他人方面，意念是一种无形的控制力，制他人于不觉之中。如《道藏太上老君内观经》所述："道贵长存，保神固根，精气不散，淳白者分，形神今道，飞升昆仑，先天以生，后天长存，出入无间，不由其门，吹阴煦阳，制魄拘魂。"说明了"得道"者有"制魄拘魂"之功。古人所说的"魂魄"，主要指人的精神思维活动，"魂魄"被他人拘制，当然就按他人的意愿而言行了。

其次，在更广泛的用途上，通过意念能实现更多的生活目标。我们每做一件事，都希望有很高的判断能力，以决定是否会成功，意念力很强大的人，的确有很高的感知能力。看来，古人记述的先知先觉是存在的。关于这些问题，在下一节中详述。

二、意念现象

1991 年第 5 期《文化娱乐》杂志报道了一篇名为《中州女奇兵》的文章，上面这样记述：

1990 年 10 月 17 日上午 7 时零 2 分，我取过刚从医校花园中摘来的几片树叶，随便摘下一片，撕碎成三片，交到小孙(指孙晓岚——作者注)手中。小孙将撕碎的叶子拼结在一起，在一片白纸上画出叶子原形，下面写上"变前""先接起来再变小"、"变小"、"变"的字样，然后又在纸的边上写着"心想意念，气到丹田，意念加深，复原树叶，叶子形状不变，叶绿素少了"等字样。这时时间是 7 时零 9 分。

写完后，小孙随手将碎叶夹在双手之中，大约过了一分半钟，小孙呼吸局促地对我说："好了，已经变小了。"说完，她摊开双手，此时此刻，我简直不敢相信我的眼睛，呈现在我眼前的竟是一片完整的树叶，它形如原叶，呈嫩绿色，如硬塑料一般，但比手指甲还小，比原叶缩小了数十倍。

1990 年 10 月 18 日上午 6 时 57 分，孙晓岚给我表演了"催开花蕾"的节目。开始时，小孙的同学赵丽芳在医校的花园中摘了一朵快开放的花蕾，小孙

一见，连连摇头：‘这花蕾即将开花，催开也不算本事。’随即，她和小赵一起又采摘了一朵裹得很紧的大约两天之后才能开的花蕾。表演开始后，小孙首先将花蕾紧紧地握在左手之中，此刻，她神态自若，用右手在桌上胡乱地画了什么，一面又和我闲聊了起来，她说她这个节目过去也曾表演过几次，几乎次次成功；她又说，表演节目时和情绪大有关系，情绪好时，变得就很快，相反，可能不成功。



说着说着，她突然刹了闸，气喘吁吁地说：“快了快了，快催开了!”然后两手抱成个喇叭状，与此同时，赵丽芳在一边却惊呼起来：“我看见了花，是红色的！”小孙微微一笑：“我再加快一些，催得大一点！”说完向“喇叭口”猛吹气。

7时零7分，小孙笑吟吟地对我说：“催开了！催开了！”说着，两手一摊：呵！好一朵大红花。花瓣大开，香气扑鼻……

1990年10月20日晚6时半左右，孙晓岚又一次来到我的住处，刚刚坐定，就给我表演了一个“搬运茶叶”。事先，我在一个装富士彩色胶卷的白色透明塑料盒中装了一点茶叶(七八片)，盖上用白纸和胶水严密封住，小孙见我封得那样认真，笑笑说：“钟老师，茶叶决不会从盖子上出来的。”当时，我的住室有4位观众。当我将严密封好盖后的塑料盒交到孙晓岚手中时，我们一个个瞪大眼睛，严密注视着小孙双手的细微变化。

此时，只见小孙神态自若，随手将塑料盒握在左手之中，却露出封住盖子的那一头。我们几乎眼睛一眨不眨地盯着，只见孙晓岚将塑料盒时而用左手握着，时而又交到右手，最后双手紧紧捏住底端，但始终露出封住盖子的那一头。时间“嘀嗒嘀嗒”的走着，大约过了11分钟，小孙突然喊叫起来：“快!快!出来了!出来了！”我从沙发上猛地蹦起，一个箭步冲到小孙跟前，伸出双手兜住塑料盒底部，感觉茶叶“窸窸窣窣”地不断地掉到我的掌心中，五六秒钟后，我的掌心竟然有24片茶叶之多……

“那么，你是怎么知道茶叶快掉出来的呢?”我不解地问。

“靠意念!”小孙回答说，“当茶叶即将掉出来时，我感觉到茶叶直在塑料盒里乱蹦，这在常人是感觉不到的，而我却有这种感觉。”

1987年，河南省开封医专、开封医专二附院曾对孙晓岚的特异功能进行了科学鉴定，现将鉴定记录抄录如下。

特异功能者孙晓岚，女，21岁，中学文化，工人，身体健康，发现特异功能



已有 8 年,能使树叶缩小等。

试验一:

时间:1987 年 12 月 4 日上午 10—11 点。

地点:开封医专二附院校医学科。

经过:孙晓岚将含碘 131 的冬青叶含人口中发功使其缩小(口与树叶对着探头),半分钟后树叶缩小约 10 倍。变化前重量 420mg、厚度 0.41m/m、碘 131 为 170,缩小后重量 21mg,厚度 0.17m/m、碘 131 为 127。

该杂志同年第 4 期上还报道同类的另一篇文章,叫《特异功能与艺术的奇妙结合》,上面有这么一段记述:

1990 年 11 月 15 日,香港作家协会主席阿乐先生率领香港异象研究会吴晓华、陈松伟、林世昌一行 4 人前来采访刘心宇。在香港特异功能的论战中,阿乐先生被称为支持派一方的旗手。

……心宇还是准备挺身而出,表演他的绝技——“意动书画”。

在场目击者除 4 位香港客人外,还有深圳气功康复中心气功师秦长富、广东戏剧协会专业剧作家黄心武等人。

上午 11 时 15 分我将家里饭厅的圆桌抬到客厅,铺上宣纸,宣纸上放着 4 支大小不同的毛笔。吴晓华、林世昌一左一右架起摄像机,陈松伟则端起“哈苏”相机,镜头一齐瞄准刘心宇,摄像机照明灯把屋里照得一片通亮。

心宇坐在桌边开始发功,也许是昨晚能量消耗太大了,10 分钟过后毛笔纹丝不动——状态好的时候,心宇能让毛笔在意念驱动下,自动竖起来写字。近来他还摸索出“意动微雕”,让雕刻刀自动竖起在象牙上刻出花纹。

又过了 5 分钟,心宇皱着眉说了句:“稍稍休息一下吧。”

稍事休息后心宇决定放弃毛笔,改用沾了墨水的棉花团。阿乐他们在一旁打气说:只要让棉花团动一动,就算成功了。

11 时 23 分,心宇叫我找个录音机放音乐——心宇发功时喜欢借音乐入静,在湖北沙市的一次意动书画表演中,他曾嘱人放迪斯科音乐。一位作家评论说:心宇是超人,又是典型的现代青年,迪斯科成了新的宗教音乐,竟也可以帮助他入静哩!

……11 时 40 分阿乐先生突然兴奋地喊道:“动了!”大伙“哗”地围上前,两部摄像机、三部照相机一齐瞄准了这难忘的一刻。

沾着墨水的棉花团像一个黑蜘蛛。果真,“蜘蛛”颤颤巍巍地抖了两下,停了停,又抖动了两下,像挣扎着要站立,要腾飞,然而晃了晃终于倒下了。

阿乐劝心宇说:再休息两分钟吧!心宇没吱声。11 时 45 分,“黑蜘蛛”又动了起来,慢慢跷起,向后方翻了个身,又往前翻动,仿佛体操运动员在平衡木上做着优美的动作。

11 时 50 分,“黑蜘蛛”向左转了 90 度的弯,又摇晃着身子往上翘,整个站立起来,向左前方翻动,骤然倒下,这才结束了它的整个“运动”过程。

上述那些现象是人的意念引起的种种反应。虽然,这些现象与“摄心”无关,但这里我们谈的是意念术,这里不得不将意念的作用作一个全面的介绍。可以这么说,通过意念“摄心”只是意念术的一个应用方面。从目前的诸多报道看,有强大意念力的人大多数属于“先天”性的,只有一小部分人是通过后来的不断练习,最终“得道”而达到了“神明”的地步。

如果说“意念力”是存在的,那么,每个人都有这个“力”,所不同的只是“力”的大小问题。我们可以这样来理解意念力,例如,人们天生有肌肉,因而有肌肉力,能拿起重物。但是,同一天出生的人,设想其生长环境和后天的体能锻炼情况完全一样,但是,成年后他们两人的肌力(俗称气力)将会有明显的区别。这是因为先天的个体差异决定了后天的结果。如果从另一个角度去看,那个肌力从来就小一些的人,从此后加强体能的锻炼,显然,在不久以后他的肌力会远远超过对方。意念力的情况想来亦如此,实践大概也证明了这一点。

肯定了意念力的存在(我深信这一点)才能解释诸多人体现象,例如古人记述的“制魂拘魄”、“意知心觉”等,和今人记述的“意动书画”、“意念搬运”等等。

我在这里并非要宣扬“现代迷信”。说实在的,我以往对“外气”、“太空信息”、“千里发功”等类一直持批判观点,现在仍然如此。但是对于人体出现的一些“超常”功能,我认为是客观存在的。我是医生,研究对象当然是人体。人与人之间的总体功能有区别,每个脏器、肌肉、骨骼之间的功能也有明显的差异,因此,如果有一个人表现出某一个器官的功能特别发达,例如视力超常的话,我认为这是很平常的。从这个意义上去看,有的人意念力天生就“奇大”,如上面说的那两位“奇人”,我想,这是很容易理解的事,根本没有批判的必要。

在这里不由想起这几年来在全国兴起的对“气功”的批判之风。大多数持





不同意见的学者以“暗示”和“自我暗示”为出发点，将众多的练气功所出现的人体现象归于其中，认为是暗示的结果。对于气功中的“发功”，西方一些学者认为那就是“东方式的催眠术”。其实，问题并非这么简单。在我国，由于前些年的影响，将催眠术作为迷信活动加以批判，我国学术界中真正懂得暗示规律和催眠术的人屈指可数。因此，要以“暗示”来解释气功现象显然是片面的。我以前也做过这方面的努力，后来感到是自欺欺人。的确，暗示能解释众多气功师所谓的“外气”现象；自我暗示亦能解释练功中出现的所谓“动象”。但是，这的确不能说明全部气功现象，起码对意念现象就解释不了(练气功者因时常注意“意守丹田”，这是一种意念训练，因而可以增强自身意念力)。

我们说每人都有意念力，还可以从这样的实验加以证明，这一试验被称为“集体弯曲金属”试验。

这是近年来流行于美国的一种试验，利用这种方法，90%以上的人都可获得强大意念力。美国海军海上武器研究所的科学家艾尔顿伯德博士主持这种试验已有 100 余次，无一失败，方法是：

必须有 15 人以上参加，会场气氛必须和谐，这样才能有效。要求大家不带任何偏见参加试验，并相信试验一定能成功。

然后，准备一根线，线的一端系上一个硬币或铁片。用拇指和食指捏住线的一端，将小铁片垂于下方。此时，在内心自我提问答案为“是”的问题，如：“我的名字是××吗？”“我的年龄是××岁吗?”同时注意看铁片的摆动方向，即看在确定回答“是”时，铁片向哪个方向摆动。

接着，再问自己回答为“不是”的问题，并以同样的方法观看铁片的摆动情况。

开始实验：

(1)将用线吊着的铁片轻轻地接触到准备用于做实验的金属叉子或勺上，内心自问：“我可以将它弯曲吗?”观看铁片的摆动方向，如果铁片向“是”的方向摆动，则可做下一步。

(2)放下铁片，将勺拿在手中，全身放松，双眼闭上。

(3)意念自己大脑内有一个小光点。

(4)意念这个光点逐渐变大，光线变强，最终形成一个不溢出头颅的发光球。

(5)当光球变到高尔夫球大小,光线十分强烈时,按照主持人的指令,用意念将光球从头至颈,再由颈至肩,下手臂,过腕部,行至手指尖,最终注入金属勺之中。

(6)在这一瞬间,主持人带领大家一起高喊3声:“弯!弯!弯!”

(7)睁开双眼,精神放松,等待手中金属变软的瞬间到来。

如此,在某一瞬间,突然发现自己手里的金属变软了,会像橡皮泥一样稍稍用力就变成另一个模样。由于个体差异,这一瞬间到来的时间有区别,有的人几分钟,而也有人需20分钟以上。同时,金属变软所持续的时间也因人而异,有的几秒钟,有的几分钟。

做这个实验,在等待期间可以和周围的人谈话或走动,但必须不断地试着稍用力捏一下手中的勺子,不稍用力它不会自己弯曲。当然,这个实验的勺子往常很难将其弯曲。由于金属变软在一瞬间,所以一定要抓住时机。不要气馁,耐心等待,一定要信心十足。

这个实验,不但能证明意念力的存在,而且还说明了意念力可以相加起来,就像拔河比赛那样,当一个人的意念力不足以实现目的时,可以利用众人的意念力。

在摄心方面,意念的利用被一个叫沃夫·梅森的波兰人使用得淋漓尽致。他是一个天生的摄心家了。

梅森从小就有此能力,他常常能猜中他人内心想的是什么,并将他人想要说的话说出来。他随手拿一些小纸片之类的东西并在心里默想一会儿,竟使大家会莫名其妙地把这些小纸片当作精美画片或美味食品。1911年梅森11岁,他突发奇想准备出家闯天下了。他到了火车站,才知乘车要买票,可他口袋里只有18枚硬币,于是他捡来一张废纸,裁一小块握在手中,专注地对着这张小纸片和检票员默诵心中的愿望。然后,他大步走向检票口,跟在众人后面,把小纸片递给检票员。结果,检票员毫不怀疑地把它当作车票,在上面轧了个小洞,让他上火车到了柏林。

到柏林后,梅森立即高兴地说出了他凭旧报纸扯下来的小纸片冒充火车票的秘密,并出示那张“车票”。消息传开,引起轰动。后来他的意念术通过几年的刻苦训练,有了很大发展,到16岁时已闻名世界。有一次爱因斯坦在维也纳的寓所里请梅森去交谈,为了当面测试他的意念术,还专门请来了世界上最





著名的心理学家弗洛伊德。测试是这样的：

在席间，弗洛伊德不露声色地向梅森心授了一个指令，要求梅森到卫生间镜架上去取一把镊子，拔去爱因斯坦下巴上的3根胡子。他授完这无声的指令后，依然自顾吃饭，梅森似乎一点感觉也没有。但是，当咖啡递上后，梅森马上起身，去卫生间拿来一把镊子，走到爱因斯坦身边，俯下身去，轻轻抬起甘受摆布的爱因斯坦的下巴，小心地拔下3根胡子放在弗洛伊德的面前。梅森的心理感应竟玄妙到如此地步，使弗洛伊德大为惊奇，爱因斯坦摸摸被拔去胡子的下巴，赞叹不已。

1937年，战争狂人希特勒挥舞屠刀，战祸迅速向东蔓延。作为一个爱国者和著名预言家的梅森，在自己家乡华沙的一家剧院的集会上公开预言：如果希特勒敢于东进，必定自取灭亡。”希特勒听到这个消息后，咬牙切齿。1939年希特勒入侵波兰后，悬赏20万马克捉拿梅森。

此时梅森仍在华沙，为免遭毒手，他接受朋友的劝告，四处躲藏，不敢在外面露面。可是没多久的一个夜里，不甘就此隐居的梅森冒险上街，不幸被警察认了出来。

在警察局里，梅森遭到拷打，他决心逃跑，而且要堂而皇之地走，还得作弄一下那些凶神恶煞般的警察。于是梅森开始运用他的全部意念，命令这个警察局的所有警察以及全副武装的哨兵，全都集中到一个大房间里待命。

梅森发功后，奇迹出现了，那些刚才还神气活现的警察及哨兵，个个像着魔似的听从梅森的“命令”，莫名其妙地走进这个房间里待命。当梅森看到最后一个警察走进房间后，站起身来，瞪着双眼重重地关上房门，锁上锁，整了整衣服，拢了拢被揪乱的头发，大摇大摆地走出了警察局。当那些被禁闭在大房间里的警察“醒”来，才知道大上其当，大喊大叫，砸开房门冲出来时，梅森早已不知去向。

后来，为了免遭不测，梅森在友人的帮助下，逃到苏联去了。

梅森到苏联后，作为职业，他连续到处施行心灵感应术，这在当时的苏联，被官方认为是“唯心的骗术”。有一天，他终于被抓了起来。因为他是大名人，他的超人能力名扬世界，连斯大林也早有所闻，并对此非常感兴趣。当梅森被送到斯大林面前时，斯大林连出3道难题，决心亲自试试梅森的真功夫。

斯大林出的第一道难题是要求梅森凭着他的意念术从莫斯科最大的银行



里提取10万卢布巨款，当然没有提供支票，也没有任何银行凭据。指定的日期到了，梅森走进银行，取出一张从学生练习本上撕下来的纸条，心中默念着指令交给出纳员。出纳员看了看纸条后，就搬了一捆整整10万卢布交给他。梅森把钱装进提包里，大大方方地走出银行，来到等候在那里的两位斯大林派来的官员面前。梅森把巨款给两位惊得目瞪口呆的官员过目后，转身返回银行，将钱还给出纳员。当出纳员重新找出那张被当作支票的纸条仔细看时，一下子晕倒在椅子上。

第二道难题是把梅森关在克里姆林宫里面，落了锁，并派重兵守住，要求梅森能凭他的意念术逃跑。谁知道不过两根烟的工夫，梅森已在克里姆林宫外大街上悠闲地散步，并和那些看守他的士兵们打招呼。

斯大林得知梅森能在层层重兵把守下迅速“遁”走之后，十分钦佩梅森那神奇的“摄心”能力，但他仍坚持出第三个难上加难的题目。

第三道难题是要求梅森能找到非常隐秘的斯大林乡间别墅，并能走进去。几天后，梅森凭着他的意念术，来到了地处莫斯科郊外的斯大林乡间别墅门口。梅森一直走到斯大林居住的主楼。当他敲开房门，站在斯大林面前时，正在批阅文件的斯大林抬起头来，不禁大吃一惊，忙问他是如何进来的，梅森说他是运用了意念术，让那些卫兵把他当作苏联秘密警察头子贝利亚，于是便大模大样地走了进来。其实梅森和贝利亚的外貌毫无相似之处，斯大林立即叫来卫兵询问后，卫兵一口咬定刚才进来的是贝利亚，谁也没有看见这个小个子男人走进来。

从梅森的摄心过程我们可以看出，意念术可谓最强有力的摄心手段，它有广泛的强迫性，不论对方是否愿意，也不论多么违反他人的心愿，他都必须按施术者的意念去执行指令。意念术的危险性大概就在这儿了。

上述那些意念现象不是常人能够有的，所以都被学者们称为“特异功能”。那么，通常的意念现象又是些什么呢?

生活中的每个人可能都有这样的体验，当有了一个特别强的愿望时，只要时时想着，突然一个偶然的机会，这个愿望实现了。当然，这个愿望不是太高，不是妄想。例如说，对自己的工种不太满意，一心想着调动工种。只要这么天天想着，决心不变，愿望越来越强烈。结果，终有一天，一个意想不到的偶然机会出现，这个愿望实现了。



有这么一个用意念摄心的试验:中国人爱打麻将,这是一个“斗心力”的场所。为什么这么说呢?我们知道,打麻将时,从数学的角度去看,任何人的机会是均等的,尤其是打牌的次数越多,而赢牌的几率越是趋于均等。但是,事实上不是那么回事,打麻将时,只有那么一二个人一直赢下去,而输的人那牌一拿起来就不对劲,越是心烦气躁则牌越差。这与数学计算形成了鲜明的对比。

我仔细研究了这种现象,结论是个人意念在其中起了决定性作用。在其他场合我说过,可以用心灵感应来帮助自己打牌,例如,只要想着让某一个人把“九万”打出来,对方自然会感应到,并打下这张牌来。心灵感应是西方学者发明的名词,以专门说明“心灵相互通晓”这种人体现象。而意念摄心,则与心灵感应有密切的关系,即是说我们的意念性指令要被对方感应到才会发生效果。

打牌中老赢的那个人,在此前他赢的愿望一定十分强烈,并坚信自己这次会赢,而且精神放松。这样,他就能更好地发挥出自己的意念作用,产生远远强于他人的意念力,因而支配了本次牌局。这是潜意识和意识共同作用的结果。我的一位朋友多次在打麻将中应用这一理论,从未输过一次。只要牢记,意念力是无形的,越是信心十足,其力量越是强大。

三、怎样用意念摄心

梅森生来有强大的意念力,又通过后天不断训练而使其意念力更强大。因此,在应用上是一种超常发挥,是常人所不及的。我们在这里主要是讲授一些在日常生活中怎样利用一般性意念为某个目的服务的方法。

人的生活目标有两种:一是近期目标,一是长远计划。对此,就希望意念有时在短时间,甚至马上发挥作用;有时是长年积累而生效。

意念力之于人是天生的,有学者认为是一种人类还未开发利用的“潜能”。这即是说,人生来的意念力足以使我们能实现一般性目标,只是这个“力”被我们大部分地封闭起来了,只要重视开发,就将有取之不尽的源泉。那些生来意念力强的人,他的意念力之泉本来就是开放的。从这个意义上看来,只要经常地注意利用意念,不但不会“劳神”,正相反,还有助于意念力的发挥,是一个开发的过程。例如:

我以前讲心灵感应时曾说的那种试验,即是要别人将桌上的某样东西拿

给自己，只要手拉着手就能感应到。但是，这个试验的成功率是因人而异的。有一次几个女大学生与我同做这个试验，她们相互间感应，其猜中率相对较低，而只要是与我相互感应的，猜中率近乎是她们的一倍。这是什么原因呢?

我想，原因有几点：一是她们对心灵互感还不够了解，所以在发出指令时信心不足；二是感应一方不是在认真领会对方的信息，而是自己陷于猜想之中；第三，也是最主要的原因，就是我经常使用意念，意念力自然要强于她们，这样对方在与我一起做试验时实际上是处于受控之中；换个角度去说，我发出的指令性信息可能要大一些，容易被对方感应到，同理，对方发出的信息我也容易捕捉到。这就是经常性使用意念的好处。



重视“开发”一派的学者们还认为，远古时候的人们因处于洪水猛兽之间，生命的本能使他们的感官极为发达。以后，随着人类文明的发展，人类越来越安全，生活环境上对人类生存构成危害的动物或自然现象逐步减少，相应地，人类原来超常的感官反而退化了，例如大脑中松果体的功能即是如此。也可以说是“封闭”起来了。这些“封闭”了的功能变成了一种潜能，一旦有巨大的生命危险时，它们将一时性地重新开放。例如人类的应急反应就是很好的说明，还有世界上有名的“哈式急智”。

“哈式急智”是常人意念力超常发挥的最佳实例。它指的是这么一个故事：玛塔·哈丽是世界谍史上很出名的女谍，人们称她为“谍海女王”。她的名字已成为杰出女谍的代称。70 多年来，她的谍技经常是西方间谍专家们议论的话题。这些专家们认为，哈丽最重要的技巧是准确有效地运用急智，其中最杰出的是在窃取英—19 坦克设计图过程中最后时刻的发挥。这是在第一次世界大战中，隐藏在联军上层的德谍很快得知，有一份英—19 型坦克设计图藏在法军统帅部高级机要官莫尔根将军家的绝密军库里。这是法军特意向友军要来准备研制的。德军情报部立即命令哈丽尽快获取该图。远在巴黎的哈丽接到命令后淡然一笑，回电说：“静候佳音。”哈丽是荷兰人与爪哇人的混血儿，有秀美清纯的丽质，法国报纸上称她为“造物主最完美的人体作品”，加上其又是红极一时的大舞星，凭这些客观条件，她左右逢源，在巴黎上流社会名噪一时，而且还征服了不少英法联军中的“达官贵人”，为柏林立下了赫赫战功。战后一些历史学家统计，她的密报至少使联军多损失几十万人。

哈丽为完成获取英国 19 型坦克设计图的任务，决定马上筹备家庭舞会，



并巧妙托辞请同莫尔根熟识的朋友邀请莫氏前来赴会。就这样自然大方地结识了莫氏。此后，她又多次借故拜访他。两人从交谈投机到相见恨晚。老练的哈丽不失时机地向莫氏表示“爱慕之心”。莫氏为能获得如此美女的爱慕，受宠若惊，兴奋不已。哈丽得意洋洋，随即电告柏林：“目标”已俘获，第一阶段任务已圆满完成。

哈丽在谈情说爱时千方百计又不露痕迹地套取他家密库的密码。然而，她意外地发现莫氏虽“坠入情网”，却滴水不漏、守口如瓶。后来才得知，法军方正是因为莫氏几十年来忠于职守、小心谨慎、从无差错，才敢将这份超级绝密文件存放在他的密库里。

紧接着她打听到莫氏夫人已去世多年，于是就住到莫氏家里，以图“朝朝暮暮，朝夕相处，永不分离”。这在当时的法军中并不希奇。所以莫氏也没介意，一口允诺。于是哈丽就承担了非正式家庭主妇的角色。她借收拾房间的机会，已发现在书房一幅巨幅古典油画后面就是密库，库门上有一个号码拨盘，上面有 0—9 的数码，当即断定使用的一定是密码锁。于是在将军的衣袋、抽屉和提箱里寻找记录本，企图找到提示密码的蛛丝马迹。但均告失败。此时柏林来电了：工作仍有成绩，万勿失望，据可靠消息，该库密码为 6 位数；你务必试开，24 小时内把胶卷送回，不得有误。

哈丽深知这份情报的分量和对德国的重要价值。几年来，正因为德国给了她巨额金钱，才使她在巴黎享受如此豪华的生活。一旦被柏林抛弃，这种奢华的日子就会结束，还可能被恼怒的德军统帅处死。想到这些，她不寒而栗，决定当夜行动。

当晚，在与莫氏进夜宵时，哈丽将大量安眠药掺入莫氏酒杯，于是他一杯下去，便蒙头大睡。哈丽悄悄走进书房，掀开油画，准备试开，当然这只能碰运气。先将事先整好的一些数码试过，但均碰壁。此后她随手拨上 6 个数试开，不到两小时，她双手麻木、精疲力竭，再也不想动了。此时正值子夜时分，四周格外宁静，她又继续试拨，但仍无半点希望，内心悲叹：如此下去，恐怕一个月也打不开。正绝望到极点，突然隐约听到女仆房间里传来响声，糟了，若女仆发现她在书房，莫氏知道后定会疑心。正准备走出书房，突然想起莫氏记忆力并不好，联想起几件事都已证明他确实有些健忘，当即推断：不规则的六位数字他一定记不住，他一向小心谨慎，不可能将密码写在记录本上，因记在本子上就



有可能被人发现,何况我已翻过他所有的记录本子。由此推测,可能性最大的就是将数码巧妙自然地安置在密库四周,以便开库时随时可以看见。想到这里,哈丽不由自主地一阵兴奋,当即在密库四周寻找疑点,她的视线在墙上的老式挂钟上停住了:钟……时间,不是与数字密切关联吗?现正是黎明将近,钟为何停在 9 时 35 分 15 秒?喔,对了,这是只坏钟。她记起曾问过莫氏:“为什么不叫钟表匠来修修?”莫氏回答:“早已修过几次,都没修好。”哈丽现在仍记起莫氏当时的表情很不自然。再细细观察这钟,它与周围富丽堂皇的家具是多么不相称! 9 点 35 分 15 秒,不就是 93515 吗!哈丽高兴得几乎要叫出声来,可是忽然她又沮丧了:只有 5 位数,还少一位呢。时间一分一秒地过去了,传来的声音表明女仆已在收拾隔壁房间了。哈丽边向房门走去,边死死盯着挂钟,苦苦思索。猛然,她想到,9 点不就是 21 点吗?6 位数出来了!此时的哈丽已没有时间再兴奋了。她快步走到库前,用紧张得有些发颤的双手拨好了 213515,只听见轻微的一声“咔嚓”,锁开了,真的开了! 哈丽迅速找到英—19 型坦克资料,从衣袋掏出微型照相机,拍好后,然后飞速放好密件,关上库门和电灯,迅速离开。她刚拐过走廊,女仆就已从隔壁房间出来走入书房。此时哈丽才敢稍稍喘口气。

哈丽终于在“最后半分钟”里创造了奇迹!后来,213515 也就成了世界谍史上值得一提的传奇数字。哈丽的这种应急智慧,也被美其名曰“哈氏急智”。心理学家认为,人在紧急时刻的思维联想常常格外灵巧机变,敏锐非常,可以发挥超常水平。

“哈式急智”是危及个人生命时意念的超常反应。问题在于,日常生活之中,我们应用意念更多地是在一种平常状态,这时,那种早已“封闭”了的意念功能是否能够重新开放?我想,完全有这种可能性。

按古人的记载,长期的个人训练可以获得强大的意念力,同样,日常生活中经常有意地利用意念,也不失为很好的训练途径。那么,怎样在生活中应用意念而使其功能全面开放呢?按人体科学研究者们的观点,可以从多方面应用开发意念力,但我这里讲的是“摄心”,我仅以此而论。

有一个好友对我说了这么一件事:他打算承包本系统内的一个部门,其他条件都已谈妥,就是在利润分成上,主管领导坚持要求系统获 50%,而好友通过核算,只有部门占 70%后个人才有所收益。他与领导谈了几次,尽管理由充



分，但都不能通过。

一天，他在某杂志上看见上面讲过的一种利用意念的方法：即将自己的愿望写在纸上，不对任何人说起这个愿望，只要天天想着，就总会有成功的时候。结果，他按此法去做了。一周以后，某天他突然感觉到，晚上到领导家里去谈，一定能获成功。果然，仍是那些理由，领导不但同意了他提出的70%分成，还多给了他几台仪器。

意念摄心不同于利用暗示或信仰。暗示术讲的是在面对面的交涉中，利用暗示而使他人按我方意图去行动。催眠术是利用强大的后催眠暗示去控制他人。祝由术虽然与暗示和催眠有关，但它是完全建立在个人信仰上的一种摄心法术，要施术成功，信仰是决定性因素。意念摄心是利用个人的一种无形的、超常的潜在能力，它是强迫性的。例如我那好友，他虽然也借助充分的理由，但显然是意念起了决定性作用。

当然，意念要成功是有条件的，因为常人的意念力有限，并非万能，愿望太高，显然是不行的。有一次在讲解意念术时，有一个青年问我："我爱上了一个美丽的小姐，但该小姐一点也不爱自己，能意念成功吗？"我说，这要看自己的条件了，如果自己的条件很好，那完全有这个可能性。同时，自己还要创造一些接近小姐和使对方了解自己的条件。如果两者的地位或条件太过于悬殊，自然是不行的，例如爱上了一个国外电影明星就不可能成功。

如上述例子，意念成功的最直接有效的方法是：时刻牢记目标，并坚信一定能成功。

这句话说来容易做来难，尤其是在"信心"二字上。正如很多人那样，一生之中不知有多少远大的打算，但几乎全都落空。这正是缺乏"信心"二字，也就是失去了自身潜能——意念力的有效帮助。意念能创造出打开成功之门的有关条件。

有个叫刘学琴的朋友，从上大学时就爱写生活小诗，也寄一些给杂志社，但都没有发表。她并不气馁，一直认为自己的诗写得很好，朋友们也这么看。于是，几年来她就一直像写日记那样写下去，再也没投稿，不过，她深信终有发表"大作"的一天。她在一个国防军工企业当了医生，该企业在深山里。这样的条件下要遇见伯乐看来渺茫。也真巧，某出版社总编决定到企业去体验生活，他决定到军工企业去了解那种几乎与世隔绝的生活，但并不是刘学琴所在的那个企业。

有一天，总编正在车间采访时不小心被细铁砂伤了右眼，他赶紧到厂医院去冲洗。可该厂医院没有眼科，于是他被送到了邻厂，也就是刘学琴的厂医院，她正好是眼科医生。在治疗过程中，他们相互了解对方情况，由此而谈到诗。一护士多嘴说起刘学琴也爱写诗，这样，总编要她拿几首诗看看，就此，伯乐发现了深山中的“好马”。刘学琴的诗经总编推荐给杂志社后时有发表，而且还打算出版她的诗集。

这大概就是刘学琴多年意念力所创造的条件和无形摄心作用吧！

一般情况下，意念的时间越长，就越是能够成功。从这个意义上看，意念对于长久的愿望要有利一些。对于眼前的目标，仍然可以通过意念来控制他人，只是成功的机会少一些，尤其是那些不常使用意念的人。

对于近期目标和长远计划的处理方式都是一样——时刻牢记。稍有不同的是，实现长远计划没有像为了近期目标那么意念强烈。

有人会问，意念往往是指意念最终目标，例如成为大商人吧，这与“摄心”有何关系。我们说，人是决定性因素，没有条件可以创造条件。对此，每一件事要取得成功，首先要战胜他人，战胜他人的惟一途径，就是“摄心”。而意念力是无形的摄心之神，它能在无形中帮助自己克服走向成功道路上一个个来自人为的障碍。所以说，人人都在争取成功，只有通过“心力”的搏斗，那些信心十足的人才能获得最后胜利。人生如战场，所谓“文斗”即是“斗”心。面对面的谈论也好，写文章攻击也好，通过意念相互争斗也罢，都是以“摄心”为中心内容展开。达到目的，不如说是摄心成功。

两人都想征服对方时，都有充分的理由，那么，最终胜利就取决于坚定的信念了。这一点，在外交谈判和商业竞争中显得特别突出，即所谓“智者守一，愚者损之”，“守一者吉，不守者降”(《太平经》)。

在某种意义上说，意念是个人的决心，是坚定不移的精神。

如果是一个训练有素者，那么他所应用的意念摄心方法就大不一样。如同梅森那样，当时即可用意念支配对方的行为和思想。在我们的现实生活中确有这样的人，利用意念术进行犯罪活动，骗取他人财物。这类案件在全国近年来时有发生，我曾追踪调查了两年多的时间，走访了多个受害者。他们所谈论的受害经过都很相似，可以肯定是意念摄心方法犯罪。但可惜的是，我没有查到罪犯。有个受害者对我是这么讲述经过的：





她已是50多岁的人了，退休在家，与子女的关系又不太好，于是老两口决定自己租一套房子单独住。一天下午3点左右，她到街道居民区打算找房子，这时，走过来一个30余岁的妇女，看上去像乡下人，主动问道：

“老人家，你要租房吗?”真是怪事，她还没对任何人说起，怎么这妇女就知道了她的内心活动呢?

“是的，我打算租房子住。”她这么回答。

“我家有一套房子，我准备卖掉，两千元就够了，房子很好的。”妇女如此说。

“我不买房，只租一段时间就行了。”她这么回答。

“租房不如买房，我家这么便宜的房子你再不买就没机会了，身上带有多少钱?都拿出来我看够不够?”妇女死死地盯住她的眼睛这么说。

于是，她把自己身上仅有的400余元钱摸了出来，说：“钱都在这儿。”

那妇女接过钱去，看了一下说：“才400多元，不够。把你手上的金戒指取下来。”

她毫不反抗地取下戒指交给那妇女。那妇女接过戒指后又说：“还不够，把你的金耳环也取下来。”

她又按指令去做了。妇女接过耳环后说：“还差500元，你这会儿回家去取钱来，我在这儿等你，然后我们一起去看房子。”

于是，她回到了家里。在取钱时，老伴问她，拿钱做什么，她说买房子。老伴问起经过，她又记不起来，神志恍恍惚惚的，老伴和家人知她上当了，一家人赶紧到出事地点，但早已人去楼空。

从经过看来，她被别人用意念控制了1个小时。这类案子说起来的确使人感到恐惧，同时又难以置信。意念术是危险的，被心术不正的人掌握后会给社会造成严重后果。

四、提高意念力的方法

古人通过长期的自身体验，创造出了众多的意念训练方法。通过自我训



练,获得了强大意念力的人,在当时被视为“得道”或“成仙”。因此,古人记述的所谓“修道”和“养性”之术,实际上都与个人意念锻炼有密切的关系。有些“修真”之术纯属意念训练术,亦谓之“修心”。

在众多的古今训练方法中,通过整理和研究其实质,可以归纳为下列几种方法:

1.虚无法

《内经》云“恬惔虚无,真气从之,精神内守”即是此意。言安闲清静,思想无杂念,此“虚无”之道也。“是以志闲而少欲,心安而不惧,形劳而不倦,气从以顺,各从其欲,皆得所愿。故美其食,任其服,乐其俗,高下不相慕,其民故曰朴。”这即是说,修心时要做到“虚无”,而在日常生活中也要做到:思想上能安闲而少欲望,心境安定而不惊恐,不过度劳倦,这样真气就能调顺,每人能随心所欲达到他的愿望。

该方法要求在修心时做到个“空”字。如《道德经》所说:“致虚极,守静笃。”《养生论》亦说:“修性以保神,旷然无忧患,寂然无思虑。”这是说训练时只要做到心神虚静,无任何思虑就可以了。这可谓最容易做到的训练方法了,与佛家的“打坐”没什么区别。

练习时,找一个安静之地,或坐下,或躺着;轻闭双目,呼吸平和,这即开始修心。如《修真秘诀》所述:“夫欲修道,先能舍事。外事都绝,无与忤心,然后安坐,内观心起,若觉一念起,须除灭,务令安静。”这是说,排除一切杂念,不想任何事情,稍有思虑,则马上终止它,如此则“了知性本空,知则众妙门”。

这样的修心方法,是缘于道家的人神论。道家认为:“始生之时,神源清净,湛然无杂,即受纳有形,形染六情,眼则贪色,耳则滞声,口则耽味,鼻则受馨,意怀健羡,身欲肥轻,从兹流浪,莫能自悟。”(《道藏太上老君内观经》)意思是说:人生来之时,心神清净,一尘不染。但后天耳濡目染了世间“浊气”,使人不能“归真”得道,不但不能长寿,连一些本来的功能都丧失了。

人的一切邪恶皆从心起,正如老君曰:“人之所以流浪恶道沉沦滓秽者,缘六情起妄而生六识,六识分别系缚憎忧去来取舍,染著烦恼,与道长隔,所以内观六识因起,六识从何而起?从心识起,心从我起,我欲起亦曰自然。又名无为,本来虚寂,元无有识,妄望颠倒,而生有识,有识分别起诸邪见,邪见即兴,揔是烦恼,烦恼缠缚,流浪生死,永失于道。”(《道藏太上老君内观经》)



因人的“邪见”皆缘于心，故而有了“虚无”的修心之法，即要求人们忘掉耳濡目染的一切人间世事，重新回到原始的“清净”状态，所谓“虚心静神道自来也”。正如上述书中所载：

“圣人慈念，说法教化，使之内观诸己身，澄其心也。老君曰：谛观此身，从虚无中，因缘运会，积精聚气，来业降神，和合受生，法天象地，含阴吐阳，分错五行，以应四时，眼为日月，发为星辰，眉为华盖，头为昆布，布列宫阙，安置精神，万物之中，人称最灵。性命难得，当保爱之，内观其身，谁尊之焉，犹不自贵，妄染诸尘，不净臭秽，浊辱形神，孰观物我，何疏何亲，守道全生，为善保真，世愚役役，徒自苦辛。老君曰：从道受生谓之命，自一禀形谓之情，所以任物谓之心，心有所忆谓之意，意有所思谓之志，事无不知谓之智，智周万物谓之惠，动以营身谓之魂，静以镇形谓之魄，流行骨肉谓之血，保神养气谓之精，气清而快谓之荣，气浊而迟谓之卫，摠括百骸谓之身，众象备见谓之形，块然有闵谓之质，状貌可则谓之体，大小有分谓之躯，众思不得谓之神，莫然应化谓之灵，气来入身谓之生，神去于形谓之死，所以通生谓之道，道者有而无形，无而有精，变化不测，通神群生，在人之身则为神明，所谓心也，所以教人修道即修心也，教人修心即修道也。”

自我锻炼的要领，书中是这么叙述的：“内观之要，静神定心，乱想不起，邪妄不侵，周身及物，闭目思寻，表里虚寂，神道微深，外观万象，内察一心，了然明静，静乱俱息，念念相继，深根宁极，湛然常住，窈冥莫测，忧患永消，是非莫识。老君曰：吾非自然学而得之，我故求道无不受持千经万术，唯在乎心志者也。”

此“虚无”之法，即所谓“虚心者，遣其实也。无心者，除其有也。定心者，令不动也。”做到这几点，天长日久，终有大成。

2.守一法

所谓“守一”，始见于《太上说智惠消魔真经》，是一种古老的修炼方法。这里关于“一”的解释，有人理解为“一者，数之始也”，也就是指意念“一”字即可。也有人认为是意守自身的“玉台”、“金阙”、“泥丸”等，“一”即思想统一之意，意念专一之意也。

该意念法记载见于《医方类聚》之《存守三一论》篇。书中对为什么要意念“一”作了充分的解释，如该书中云：

“一无形象、无欲、无为，求之难得，守之易失。失由识暗，不能进明，贪欲滞心，致招衰老；得喜失嗔，致招疾病；迷著不改致招死殁殒患及老，三尸所延，治救保全……守之者智惠，弃之者愚痴……太平经云：以何为初以思守一也。一者，数之始也；一者，生之道也；一者，亢气所起也；一者天之纲纪也，故使之守思一也。又云子欲养老，守一最寿，平床徐卧，与一相守，气若源泉，其身何咎，是谓真宝，不食而饱，故得老寿，老襄自去，与道相抱。

五符经云：一者无一之不知也；不知一者，无一之能知也。一者至贵，无偶之号也，必欲长生，三一当明，思一至饥，一与之粮；思一至渴，一与之口……口成阴生阳，推行寒暑，其大不可以六合隐；其小不可以口毫比也。百□□用而不知也，夫不施不写，一安其所；不迟不疾一安其室；能暇能豫一乃不去。存一至勤，一能通神，少饮约食，一乃留息息。知一难，难在于终，知，真不为与不知同，求之不已，登彼九星。”

这段文字，主要是解释了“一”的真意，只要意念“一”，即可“无一之不知”，能“通神”，最终“登彼九星”。

在日常生活中，不论做任何事，只要能不忘“守一”，则万事皆兴，反之则“身为空宅耳，空宅无主，其能久乎”。正如上述书中所载“欣乐念一，衰戚念一，疾病念一，危难念一，履水火念一，□……□急念一，人之念一，举止瞩目，念亦多矣，思令必专，不专无异，守一之□戒于不专，专复不久，久不能精，精而不固，固而不恒，则三一去矣，身为空宅耳，空宅无主，其能久乎。”

关于“守一”的意念之法，如《存守三一诀》所述：“两眉间为上丹田；心为绛宫中丹田；脐轮三寸为下丹田。”

“夫存三守一之法，居静室，焚名香，面南坐，握天关，鸣大鼓，开天门，塞地户，思日在左耳下，思月在右耳下，想北斗魁星覆两膊上，余三星覆头上，直指南方。然后收心内观各有玉台、金阙、泥丸，真人赤子居之，注心凝定，更莫散乱，则琼光自照，睹夜如昼，久能行之，宫中之神，历历如目前矣。存虽有三，法本是一。”

上述意守方法，显然过于烦琐，而且迷信色彩很浓。从我个人的体验看，练功时只要做到心静，心中意念“一”就可以了。如要求真，意念“玉台”、“金阙”、





"泥丸"等也是可以的。所谓"玉台",是指传说中的仙居之地。"金阙"是道家谓天上有黄金阙、白玉京,为天地所居。"泥丸"指上丹田,即两眉间。从《存守三一诀》文中看,的确要求"收心内观"玉台等,但要真的意守这些部位,一是难以做到(太空洞),二是不符合"三一"的原意。

我想,是否可以这么理解,按道家的思想,天上有神仙而能生万物,神在于人,则为精神活动,人身之神当然应居玉台、金阙之中。那么,人身之玉台、金阙在哪儿呢?人有三丹田,除了上丹田泥丸外,还有中丹田绛宫和下丹田,这后两个丹田即是人身之玉台和金阙。这样才能符合文中的意思,一者可以"内观",二者可以"意守"。由此看来,"一"的意思应当指意念统一,意念丹田。这样更为准确。正如《圣济总录》中所载:

"夫天有三光日月星。人有三宝三丹田。两眉间却入一寸为明堂。二寸为洞房。三寸为丹田。此为上元。其一赤子,字元先。一名帝卿。心为绛宫。中丹田。此为中元。其一真人,字子丹。一名光坚。齐下三寸下丹田。此为下元。其一婴儿,字元阳。一名谷元。此三一也。行气则常存念之。"

从上述记载可以看出,人有三丹田,各居有"神"。上丹田居赤子,中丹田居真人,下丹田居婴儿。守三一之意即一刻不忘自身神灵之意。否则,一旦"神"去,则身无所主,生命夭亡也。如果是"神气"浊,当然就不明世理,乱由心生。所以道家主张"存守三一"重修自身之"神",以达"神明"。

3.存守九宫太一紫房法

古人认为,人脑中有"九宫",百神居之。存守九宫,即意念修炼九宫之意,如此可达"万凶消夭,所愿必成"之功。不但自己的内心愿望能够实现,功练成后,还可"抱魂制魄,降伏魔王",这里的"魔王",可以理解为制约他人之意。

《存守九宫太一紫房诀》中说:

"夫人头中有九宫,上象九天,下法九地,身有九窍阴阳,复有五城十二楼,金堂琼宫,每宫皆有神焉,保护生道。"这即是说,九宫居九神,此神为人生的保护神,正因为如此,所以要意守九宫。

意念之法,如上书中所说:

"夫存九宫者,先须屏绝人事,户居无心,然后可存焉,端坐正午;面向南方,从两眉间入三分,过耳上,就顶后是也,上下而有九宫,各有神明居焉,衣服名字尺寸长短,列之如左:

两眉间却入一寸，为明堂宫泥丸，太一君居焉，左有紫房，右有朱宫，著锦衣，佩玉铃，貌如婴儿，而身形之主。

却入二寸，为洞房宫，中有三天真，左名无英公子，右名白元，中名黄云，此是飞仙往来之道者也。

却入三寸，为丹田宫，却入四寸，为流珠宫，却入五寸，为玉帝宫，明堂上一寸，为天庭宫，洞房上一寸，为极真宫，丹田上一寸，为玄丹宫，流珠上一寸，为天皇宫。

夫存九宫太一者，当须专心任真，仿佛如见，情无散念，世事都忘，但存一宫分明，则百邪去身，众福来矣，虚室生白吉祥止□□蕴皆空，常以神明自娱，百灵朝见，久能行之，乃知至真之所在也。”

这里即是说，修炼时面向南而坐，思想专一，意想九宫中神仙。所谓“却入”即进入之意，如将两眉间向后脑连一平行线，那么，深入一寸为泥丸，以此向后推，5 寸为玉帝宫了。可以看出，意守的部位在大脑之中，而不是体表，意念时不必“九宫”之神都一起修炼，自选其中之一即可，练时一定要幻想宫中居有神，所谓“仿佛如见”，“但存一宫分明”之意也。

意念时，还可感到相应的身体反应，同时可配合一些行为，如上书云：“耳中忽闻金声玉响，此是真气来入道欲就也，每存九宫毕，端坐正午，叩齿九通，咽液九过，以手按鼻左右上下十数过。”

常意念此九宫，可以“耳目生灵”，现代人所说的“开天目”功，就是意念泥丸而成。一宫练成，可再练其他宫，此“保守上元，徘徊九城”之意。正如书中所述：

“太□四明，九门发精，耳目玄彻，通真达灵，天中之台，流气和平，娇女云□□英明华聪昊朗，百度眇精，保守上元，徘徊九城，五藏植根，耳目生灵□□台郁素，柱梁不倾，七魄涛炼，三魂安宁，赤子携景，辄为我并，有敢掩我耳目，太上当摧以流铃，万凶消天，所愿必成，日月守门，心苞五星，真皇所咒，群魔敬听，虽此太上保神经中说令人耳目聪明，面有童光，抱魂制魄，降伏魔王，乃真人起居之道也。”





五、意念术成功的必要条件

施行意念术，一般说来不是对每个人都能成功的，它也有自己适宜的场所和对象，以及施术的时机和施术者本人的生理状态。

首先，就施术者本人而论，有足够强大的意念力是先决条件。这就要求人们随时加强并有意识地训练自己，训练的方法如前所述，一是定时、定点地按要求练习，天长日久，意念力会渐渐强大起来。这亦是最好的途径。二是经常有意图和对象地应用意念控制他人，虽然不会每次都成功，但随着时间的推移，成功率会越来越高。

有的人先天性的意念力要强一些，甚至像梅森那么强大，他们是天才的意念大师。这类人施术的成功率当然要高于常人，或者在日后随着多方面应用，其意念力的提高也要大得多。那些“天才”也应当不断地加强训练，并注意开发自己的功能。

在施术时，还要保证有良好的心理和生理状态。

施术时一定要心情舒畅、稳定，不能有任何的心情急躁和烦乱。只有这样才能将注意力长久地保持在某个方面，从而获得意念力。像孙晓岚、刘心宇等“天才”，每次意念都要在一定时间以后才能成功，更何况常人。施术时要少悲、少怒、少喜、少恐、不惊、心定，这样才可真正的用心。不要急于见到效果，因意念需要时间，每次施术对象不同而见效的时间也很不一样，这是相互间心灵感应不一样的结果，例如双胞胎之间就较易施术成功。

生理上，良好的身体状况，体健无病这无疑有利于施术。越是身体健康的人，各方面的机能越是旺盛，器官之间的功能是相互促进、相辅相成的。

其次，就受术者而论，有的人生来感应力要高一些，对他人心理十分敏感，我们生活中不乏这样的人。有人很善于揣摩他人心理，对这些人施术，成功的机会要多一些。对方按自己的意念内容去做了，还以为是他本人的思想活动呢。

受术者的文化素质对施术来说一般影响不大。受术者的心理状态却能影响施术，一般说来在对方心情舒畅、无过度的忧思时容易施术控制一些。因为这时，他的知觉对外部的一切都抱很高的感应性，意念是一种无声无形的信

息，这要靠“心”来感知，“心”的最佳功能状态即是在人处于最闲、最静、最恬淡的时候。如果在施术时设法处于揣摩自己心理活动的心理状态下更好，起码也应将对方的注意力吸引到自己身上为佳。有的学者认为，意念术的施加不一定面对面地进行，只要将自己的强大愿望传送出去就可以了，并且在思念中存有接受对象，他就能自然地感受到。例如说，想要某商业伙伴同意自己的经营观点，虽然此前双方谈了几次对方都表示反对。这时放下心来，存想对方同意这一观点，坚定信心一直想下去，他就会自己感觉到，并开始思考，找一个理由来同意它。下次再去找他谈时，他会很高兴地同意了。

在对方处于不良的身体和心理状态下，如重病缠身，过悲过喜、情绪偏激的时候，他的心身全部放在自己身上，对外界已漠不关心，“心”处于麻痹状态，如此根本不会被意念加以控制。

总之，影响施术成功的因素是多方面的，我们只要尽力排除干扰因素，加强自身锻炼，抓住施术时机，一次不成则两次，发挥出“心”的最大潜能，这样终能影响他人之“心”。





第六章 反摄心

一、提高文化素质

在古代，巫师的摄心技巧最能收效，这些技巧在现代有一定文化素养的人看来觉得十分可笑，但是，即使这样的方法，在落后的山区仍然十分流行。然而像祝由术这样的摄心方法，对有文化的人几乎失去作用，文化素质越高，越是能持批判态度。

祝由术流行于文化落后地区，这不得不使我们想到一个普遍文化水平问题。我们知道，没有文化的人，对什么事都容易偏激，要么全相信，要么全否定，只要他们认为是正确的东西，很难纠正其观点。对于祖宗留下的精神“遗产”，他们更是不易放弃。有这么一种现象，在落后地区，给当地人讲科学的东西，例如科学地认识天体、自然现象、种田等，他们很难接受，或当时接受了，但事后并不按此道理去做。相反，迷信的东西却很容易自然而然地传开。

有一次我到山区搞调查，与当地一些受过中、小学文化教育的人聊天，这些小青年对外部世界充满好奇心，科学的东西很容易被他们所接受。但是，当我批判并解释在当地流行的一些迷信活动、讲解其实质时，他们不接受了，坚信父母给他们讲的那些“古老”观点，还给我举出很多发生在他们身边的一些事件，认为是神鬼所作，我费了不少心思也没能扭转他们的思想认识。这是千百年落后文化影响的结果。他们从小耳濡目染了这些，虽然接受了一些现代科技思想，但要改变那些根深蒂固的东西，单靠已经接受了的那点文化教育，显然还很不够。

4 年以后，我再到该地区，那些青年的思想已有了变化，跟上一次形成了鲜明的对比。敢于走出山区，到处走南闯北了几年的青年，他们对于迷信活动的祝由术(以前不认为是迷信活动)虽仍然热心地参加并观看。但问其还信不

信巫师所说的，他们给予了完全否定，并说参加活动的目的只是为了看看热闹。而那些一直呆在山区的青年.则成了迷信活动的热心鼓动者和传播者，有的自己也成了巫师。

祝由术的摄心方法，其实质并不在于迷信活动本身，而在于利用了人们的信仰，通过暗示而达到摄心目的。了解其实质，只要我们不断地提高文化素养，不盲目崇拜，那么，再要通过祝由那样的方法摄心，我们自然地就能产生抵抗心理，无形中批判了它，自然也不会上当了。

我们之所以要说“不断提高”，是因为很多现代迷信也时常困惑着我们。

人的最大弱点是存在信仰。一旦“信”，则盲目性也就相应产生，在信仰的支配下，行为就发生相应变化。我们的一生之中，不知有多少个“相信”，而这些支配行为的“相信”正是由个人的文化素质所决定。文化素质的构成所受教育的程度只是一个方面，自己所处的年代和时代才是个人文化素质的决定性因素。同时，在当今信息社会里，传播媒介五花八门，人与人之间的关系也趋于复杂化，这对我们文化的影响也相当深刻。在这样的环境下，摄心技巧更加高明，一旦我们放弃了自我进步，一个受过高等教育的人亦如同文盲，例如：



美国的总统选举，三个候选人同时提出了完全不同的经济复兴计划：一个要增税；一个要减税；一个要削减国家预算，减少财政赤字。他们都说自己的计划能使经济增长，降低失业率。如此相反的经济方针，显然只有一个是正确的。我们信哪个候选人?投谁的票?只有个人的文化素质能够确定。政治家是最大的摄心家，古人云“得人心者，得天下”。

世界教科文组织新确定的“文盲”定义，给我们深刻的启示。其定义由以往简单的不识字、没有接受过文化教育的内涵，发展增加为“不学习现代科技知识”。因此，只有不断提高自己的文化水平，才能判别是非。

通常的摄心方法，都是以取得对方信任为前提。只要取信于人，就能支配他的言行。为了取信于人，摄心者总是以各种技巧来麻痹他人，使对方失去批判性，而无知是主动放弃批判性的大敌。文化素质越高的人，越具有批判性，则越不易被他人摄心。暗示术和催眠术都是巧妙避过对方批判性的技巧，如果受术者是一个有相当文化素养的人，要控制对方，施术者一定会花不少心血，这方面我有深刻体会。就以施加催眠术来说吧：

文化素质很高的人，我很容易说服对方使他乐于配合施术，但是，一定要



给他说明是在他身上施加催眠术他才愿接受,否则不加直接说明,几乎不能用“欺骗”的方法施术成功。相反,对于那些文化素质较低者(越低越如此),我给他说是施催眠术,他们反而嘲笑起我来(不论我怎样解释催眠术的实用性、科学性等),但是,我根本不对他们作任何说明时,却能轻而易举地将他们催眠。

文化素质决定了前者相信催眠术的科学性和实用性，他抱着体验科技成果的心理乐于接受施术。后者,对科学持怀疑态度,用很一般的骗术就能轻易使他上当。我是这样对他们施术的:

“你脸上怎么了?怎么红一大块,我给你看看。”我故意吃惊地大声暗示他,使他确信自己出了问题。我是医生,对于身体方面的问题,更易使之陷入盲目性。这样的暗示,如果对于前一类人,他首先想到的是在镜子上去核对一下。

“你这两天头有些昏吧。”我一边故意认真地检查他的脸,一边进一步固定其心理。

“是有些不舒服。”他毫不批判地接受了。

“把眼睛闭上,我给你仔细检查一下。”他很顺从地闭上双眼。

“把右手抬平。”我开始用观念运动诱导。

“右手怎么这样僵硬,动不了啦!”他的手真的就固定在空中,就此被催眠。以后我一个个的暗示施加下去，让他做了很多违心的事，觉醒后他如从梦中来。

现在的欺诈技巧，多数是从他人的无知开始入手。在要获取别人信任之前,先讲一些对方可能不知道的事,以攻击别人的心理弱点,人的心理弱点被攻击之后,很容易处于软弱状态,进而不分黑白,轻信他人。摄心者总是这样开始自己话题的:“我从报上看到……”“我刚从××那儿来，他说……”“在北京时,我看见……因而我们应……”人有自欺的天性,不愿被别人看成是无知者,或被人误以为是不接受新思想的人,因此,对“外来”的东西深信不已。信息社会里的摄心技巧是利用“新信息”,如果另一方掌握了足够的社会信息量,这类摄心方法当然不能成功。

我有一个朋友,在街上买了台电冰箱,当问起他为什么要买这个牌子时,他说是最新产品,刚在法国获国际大奖,这几天的中央电视台广告天天在播,问从哪儿知道的这些消息,他说是售货员介绍的。正巧我爱看中央台的节目,根本未看见过他所说的这些信息。看来,我朋友在“中央”和“国际”的说辞下丧



失了批判能力。

在我所介绍的几种摄心方法中,日常生活中使用最多的要算暗示术了。要识破别人的暗示,首先自己要掌握暗示规律。不过,即使如此有时也会轻易被他人暗示成功。我有一次去见某领导,给他提了一些如何搞好单位的建议,我说的过程中,他也认真倾听,并不时地点头,当然,这些建议我暗示着批评单位目前政策的意向。突然,电话铃响了,该领导接完电话后,十分抱歉地说:“你谈得很好,我们下次再谈。”并亲切地拍了我的背部。我当时感到无比得意,认为领导接受了这些意见,今后单位政策一定会有所改观。可是,几个月过去了,情况仍同以往。事后我才明白过来,自己被下了逐客令还心满意足。他的亲切举动暗示了:我很信任你,你真为我和单位着想。我轻易地就接受了,看来姜还是老的辣。社会经历越是丰富,就越能识破他人的暗示,所谓“见多识广”嘛!该领导不但识破了我的批评意向,而且还反摄心地施加暗示成功。

二、提高心理适应力

人各有个性。性格的确定与先天因素有关,在后天父母的影响和生活环境下渐渐固定下来。一般说,没有重大的心理创伤,成年人的个性是难以改变的。但是,人类对于生活环境的心理适应力在不断地自我调整着,俗语说对什么人说什么话,在哪座山唱什么歌,指的就是这个意思。

虽然每个人都在随时适应着外部环境,但在适应力上却有很大差异,强弱之分在面对同一刺激下就显而易见。面对我国目前新兴的股票热,心理学家提出忠告,那些有心理缺陷的人不适于“炒股”。的确如此,每人都有一定的心理弱点。从摄心的角度去看人性的弱点就是,人总是倾向于大家的意见。骗术高明的人时常利用这一人性弱点摄心。我国古老的典故“三人成虎”说的就是此意:一个人在大白天报告说在街上看见了老虎,众人都不信他的话,一会儿又有一个来说看见了老虎,于是人们开始怀疑起来,接着第三个人再次同样报告,至此在场者个个深信有虎。而事实上呢,并没有虎。

有名的“亚修实验”是证明人性弱点的心理实验。准备两张卡片,拿一张卡片画了一条线,第二张画三条线。将被验者每 9 人分成一个组进行实验。让他们回答:第一张卡片上画的这条线究竟与第二张卡片上的三条线中哪一条长



度相同?根据实验的要求,这 9 个被验者中只有一个是真正的要看他心理适应力者,其余 8 人只是陪着进行实验,并且这 8 个人事先就受到亚修指令,必须同时说出错误的答案,看真正受验者的心理承受能力,是否说出与 8 个人不同的答案。

从卡片上看,这四条线是一目了然的,如果是单独叫人辨认,任何人也不会看错。但是,在这一对八的环境中,真正被测验者却总是受另外 8 人的错误回答影响,附和大众说出了错误答案。人性的这一弱点对于保守的中国人来说更显得突出。善于欺诈的人常常大加利用,故而他们总是说“我听××说”、“据××报道”之类的语句。一个高明的摄心者在要发表自己的独特观点时,绝不会说“我认为”或“经我多年研究”之类的开场白,因为他知道,一旦众人认为意见是“个人的”,而这个人毫无权威性可言时,众人都会持批判态度。

崇拜威望者,这亦是人性的弱点。来自于权威的意见没有人会当时就站出来反对。即使权威者出现了明显的错误,众人也会怀疑自己的判断能力,通过反复核对有关资料后才肯定地说出一个“不”字。有一次在讲演时,我有意将“斗争”写成“斗真”,“大脑”写成“大恼”,结果在查对听众的笔记时,只有少数人小心地纠正了这样的错别字,有几个还问我这里的“斗真”和“大恼”指什么含义。

善于暗示术者深刻地知道权威性的摄心力量,他们施术时总是设法使自己在某个观点上有权威性,或者是利用自己的社会地位、职业、权力等来施加影响。我将政治家喻为“现代巫师”,他们都视自己为“救世主”,是上帝的儿子,善良的百姓往往也这么看。政治家把自己置于无上权威的地位,利用人们的信仰,演出了一台时代祝由戏。他们掌握了祝由术的精神,变通性地应用于自己的政治目的之中,在“为了社会”、“为了未来”口号的标榜下谋求私利,而人们只能赞同。

适应社会变化,适应新的人际关系,这是现代人能正常生活的基本要求。面对各种突发事件,要处变不惊。在复杂的环境里,要有一点道家的“虚无”思想,听而不闻,视而不见,对任何事都不过分好奇,这样一来被他人利用的机会就少得多。我们有些人的心理应激能力很低,稍有生活打击,马上就会失去理智,这类人属于摄心的高敏感者。所谓“神经质”的人最易上当,是因为他们心理不健全,弱点又使人显而易见,对他们施术易如反掌。



好大惊小怪的人尤其要小心。他们的批判性天生软弱，传播谣言者也常是这些人，好搬弄是非，听风就是雨，又最爱凑热闹。生活中上当最多的也就是这类人。像意念术，虽然有足够强大的摄心力，但仍然要选择施术对象，即所谓敏感者，正是这类人再好不过了。好奇心越重，他们的注意力就越容易集中在某一点上，我认为这类人的心灵感应力要强一些(通过我的多次测试)，过于敏感，这正好给施加摄心术创造了先决条件。

人类是伟大的，之所以伟大是因为能适应各种变化，不只体现在生活上和生理上，更重要的是体现在心理上。

心理对各种变化的适应性是显而易见的。我们以“探究反射”而论：所谓探究反射，是巴甫洛夫的命名，指动物对外部变化总要去探求“是什么”的一种本能反射，没有这种反射，动物生命将随时处于危险之中。根据巴甫洛夫的试验，一只狗正在吃食，突然，不远处响起了水泡声，狗吃惊地抬起头，停止吃食，并向发声处跑去，一看没什么动静，于是又回来吃食。一会儿，又响起水泡声，它仍然抬起头，但只是向发声处看了一会儿，无异常反应后再吃食。如此 4~5 次后，它再也不对水泡声起任何反应了。人类心理对外界的适应性也是如此。

心理适应力弱的人，不要回避现实，要努力将自己置身于动态的社会环境之中去适应它。这是一个自然的过程，所谓“少见多怪，多见不怪”的俗语就是这个意思，例如：对老鼠特别怕的人，可以有意识地接近它，一次不行两次，多次后这样的心理过敏倾向就自然衰退了。好奇心重的人可以有意将自己禁锢起来，对各种刺激都能找一个自以为合理的理由去解释它，克制自己的“发现”欲望，只要有一次成功，以后就会变得十分容易。这样的方法类似于心理治疗上的“暴露疗法”，即有意使心理症者接触他感到不安的事物，以图提高他的心理适应力。

制约了心理弱点，使其成为健康的人。把握住自己，鉴别是非能力将随之而提高，他人要想控制自己的机会相对地就减少，相反，自己还能随时发现他人的心理弱点，对其施加摄心术也变得容易起来。

三、增强自我意识

“实现自我价值”这是当今大学生叫得最响的一个口号；为了实现这一目



标，大学生开始努力地了解自己，发现自己不同于他人的优势，并力求有所发展，以便将来在社会中出人头地。

终于到了毕业的那一天，第一天工作下来感觉到有些不尽人意，再过几天后就问自己："怎么会是这样?"于是有些迷惑了，自我价值在哪儿呢?纵观同学们，大多如此，读书时所认识的那个"自我"不见了，仅有极少数人能基本上找到了以往设想的那个实现自我价值环境。于是乎，随着时间的推移，多数人在"大气候"下习以为常，成了一个最普通者。

论自我，我敬佩"跳槽"者。北京有名的电子一条街里，问那些在清华、北大工作了多年的教授、讲师们，在哪儿找到了自我价值?他们毫不犹豫地说："在这儿——电子一条街上。"在新形式、新环境中，他们勇于重新发展自我，在这个新的自我意识下，找到了它的价值。

大学毕业多年，同学们聚在一起，谈论起个人经历，只有叹气摇头的分儿，于是，他们把目光都集中在我身上，心里说："这小子，读书时一点不起眼，长相一般，成绩也一般，更无远大理想，工作后也不过是一般的医生，怎么这几年踩在'电门'上了，又出书，又上电视，又上报，都是一样的工作环境嘛!"我暗暗地回答道：我只不过是增强了点自我意识罢了。

人云亦云，这样的人永远不会有出头之日，因为他们将自己置于受控于他人和社会的地位。试想，一个事事听从他人的人，"我"都没有了，还谈何"价值"?一个自主性很差的人，他的"心"如同暴露在光天化日之下，一目了然，任何人都可牵着走，这与愚人有何区别?

是的，有些人生性软弱，听命于人已成习惯，如果认为是自己的生活准则，那么大可不必力图改变，做一个最一般的人也未尝不可。要想过得稍比别人好一些，不说出人头地，起码工作顺心一些，那么，这类人最好是想点办法，一剂良药——增强自我意识。

摆脱他人控制，是生活的第一步，也是走向成功的第一步。

人类社会，是一个人与人竞争的社会。我们生来就处于一个相互制约、相互控制的共同环境中。这种控制，表面上看是一种行为上相互制约，但其实质，首先是一个心力的较量，只有通过这种无形的心理战，心理上的胜者才能最终控制他人的言行。达到这个地步，他的愿望，相对其控制群体来说，容易实现得多。起码他能指使一群人为自己服务。



人们总是对自己的上司品头论足：说这点不行，那儿又是靠拍马屁上去的。稍细心的人即可发现，再差的上司也有几分过人之处，起码在他的那个群体中是智者。例如有一姓刘的工程师，大学毕业后分到企业工作。同寝室里3个人，一位是同学姓陈，另一位是高中生工人姓马。刘工程师被大家公认是他们中最聪明能干的一个，同事们也以为他将大有出息。姓马的这位因地位相对较低，也不爱说话，他爱拉二胡，又没钱买，于是用个罐头盒自己做了一个。按刘的说法是拉起来“杀鸡杀鸭”，一直嘲笑至今。陈不爱说话，总爱想点什么。

“文革”中，陈被下放到农村，刘一直搞他的技术工作，而马则埋头苦学。到了改革年代，陈因领导乡镇企业有方，有实干精神，被调回原企业任了厂长。马通过自学，考上了工程师。聪明的刘呢，还在嘲笑着马的“杀鸡杀鸭”。刘虽然在陈的领导下工作，有些不服气，但还是很听话，领导叫怎么干他就怎么干，他也有一些改革企业的方案，而且是针对企业确实存在的问题，但他仅说说而已：“应该这样”、“不该那样”。

多年来，陈一直任厂长。马呢，加入了民主党派，并发表各种文章(企业、产品方面的文章他不感兴趣)，热心于政治活动，不久前进入了该党派中央委员会，并因此当上了地方行政长官。而刘怎么样?他由“杀鸡杀鸭”又多了两个话题：“马屁精”和“奸诈”。

在这个生活实例中，我们可以看出增强和发现自我意识对摆脱他人控制的实在意义。陈正确地认清了自己在同行中的优势，并在这一自我原动力的促使下实现了目标。在下放农村这一如此重大生活打击下，他也没有放弃自我，而且这个意识反而更加强烈，最终摆脱了控制，成为控制者。马更是强者，在他们3人中马一直处于陈和刘的心理压力之下，但他并不就此甘愿做个小工人而永远听命于人，他一直在心理上抗争着，这个抗争力成了行为的动力。增强了的自我意识促使他认识到，自己虽已是工程师，但决不会再在这个行业中有所作为，于是最终走向了政治家的道路，反而成为陈的上司。刘呢，这个一直被人们认为最有前途的人，条件一直是最好的，结果却处在了永远受控于陈和马的地位。之所以失败，是因为他放弃了自我，也可以说是他的自我意识从未增强过，失去了心理抗争能力。

要增强自我意识，首先就得解决“主见”问题。凡事要有“主心骨”，即使是受命于上司，也要树立起是非的分辨能力。不随意抗命，但并不丧失主见，不要

什么事都求助于人，更不要认为上司或权威的话都正确。事事有主见，这样才能找到发展自己的机会，被命令控制自己已经难以忍受，如果心理上再受控于人那就什么机会都丧失了。要有一点“儿子打老子”的精神(不全是阿 Q 精神)。

这里所谓主见，并非要自己遇到任何事都提出一个反对意见(心理上反对亦然)，而是要多想想、多看看，根据以往的经历，马上做出一个是与非的判断。只有通过这样有意图的练习，那些自我意识较弱的人，才能有所提高，相应地，抗摄心力就会增强。



四、求助于心理医生

“我知道是心理作用，但就是摆脱不掉。”这是患有某种心理症人的普遍反应。心理对人们控制力是如此之大，故而精神分析家们要说，“自己不能对自己进行精神分析”。言下之意是，一旦发现了严重的心理症，自己不可能治疗，只有求助于心理医生。

有一个 40 多岁的女教师，因一段时间来工作过度而失眠了，于是她求助于某气功师。该气功师说发功可以使其入睡，于是将右手按在她的头顶之上，一边发功一边说：“你晚上一闭眼就能感到一股暖流从脚底升起，直达头顶。”结果，从此后女教师只要一闭眼，就好像感到那气功师就在她跟前，将手按在她头上似的，怎么也摆脱不掉这个想法。很显然，女教师实质上已经受控于气功师。这并非气功师的“功力”作用，而是女教师被气功师的行为诱导所催眠，她中了催眠术，只是气功师意识不到罢了。所谓“客观暗示”、“客观催眠”即指这类。如此心理症，再求助于气功师显然是不行的，只有心理医生能帮她解决问题。

的确如此，当我们明显地感到受制于某人，某个欲望，某个行为时，最好的办法是求助于心理医生。因为，这时虽然说并没有人有意对自己施摄心术，但很多客观上的原因也往往使我们不知不觉地处于受制的困境中，好像自杀、杀人、报复等等心理都是如此。这类心理的起因都在于人，或是他人，或是自身。如果这时得不到心理医生的及时帮助，后果是可想而知的。这样的客观摄心现象随时都在发生。例如有一个刚工作不久的姑娘，其父母说：她以前生活很有条理，记忆又好，爱说爱笑的，可一周前有天回家来，就像变了个人似的，总是



恍恍惚惚的，做事丢三落四，也不爱理人了。我与这姑娘交谈了一会儿，她并无很异常的精神反应，只是过分羞答答的这一点上引起了我的注意，根据经验看来，她是被摄心了，有可能是一种异常苦恼的观念使她无意识地陷入其中。

这种情况，不论我们怎么问姑娘，她也说不出原因，因为在她看来根本就没有诱因。于是，我选择了催眠术，以打开她潜意识的大门。通过多方面寻找，她终于说出了被意识禁锢着的诱因：原来是有一天夜班，她躺在一长椅上睡着了。突然，她感到有人在亲吻自己，于是她拼命抗争，但怎样也睁不开眼，当她终于清醒后，看见班组里的一小青年走开的背影。再摸自己的嘴唇，还是潮湿的呢，是否被人吻过呢？看来是肯定的。于是她感到无比惊恐，担心自己会因此而生孩子。

我进一步追究其潜意识中亲吻与生育的联系，追寻她幼年时的记忆。她在深度催眠状态下说了出来：小时候，她与姐姐、父母睡在一张大床上。有一天睡着后醒来，她看见爸爸正在与妈妈亲吻，她不懂这是什么，也就再入睡了。第二天她将这事讲给了比她大 3 岁的姐姐听(她当时不到 4 岁)，7 岁的姐姐说这样做就会生孩子。并说她们姐妹俩就是因为父母“斗嘴巴”而生下来的。

这一深刻的刺激随着年龄的增长而被无意识化了。如今，她第一次被人亲吻后，这种无意识化的思想，支配了她的心理和行为，于是她莫名其妙地陷入了思想紊乱、惊恐、悲伤之中，当然就失去了往日的那种生活规律和思想方式，给人以精神恍惚之感。

我国的性教育是封闭而落后的，几乎都是空白。近两年稍好些。我们这些医科学生，在读书时也闹了不少笑话，例如在课堂上提问：“‘房事’是指什么？”“‘性交’是指什么？”如此等等问题常使老师难以开口。像上述姑娘，只要受过一点性知识教育，即使潜意识中有那样的记忆，也不会因被吻而出现精神异常。其治疗也是容易的，在催眠状态下进行性知识教育，再在觉醒状态下教育，一次就可使她从摄心状态中解放出来。

心理医生不但能帮助那些被客观摄心者，同时更重要的是能帮助人们重新树立信心和决心，找到失去了的自我。人一旦失去自我，那么整个心理活动都将发生根本变化，朋友们会说：“他好像死了一回。”找到往日的记忆，以恢复正常的心理活动，也可以说是把被“摄走”了的正常心理再重新“夺”回来，这是精神分析家们的主要工作。美国有部叫《夜惊魂》的影片，说的就是“夺心”这类



故事。

温非尔德父子快艇公司总经理斯科特带着8岁的儿子鲁克外出吃饭，途中去办公室取文件，但不幸被人杀害了。全过程被躲在办公室角落里的鲁克所目睹。探长巴斯想从鲁克口中得到破案线索，但鲁克因为极度恐惧，其这段记忆被封闭在潜意识之中。鲁克丧失了自我，只字不说他看见凶手的事。巴斯只好求助于心理医生杰吉·霍丽丝。

在杰吉的耐心诱导下，鲁克信任了她，并开始讲述一些支离破碎的与凶杀有关的事。最后，鲁克终于说出了全部往日的记忆，斯科特生前周围的人似乎都与此案有关。鲁克恢复自我后感到无比孤独，只有恐惧和愤恨伴随着他，这才是受打击后的鲁克。他之所以要将凶杀经过锁在潜意识中是因为他怕自己陷入这样的悲怒状态，这是心理“自卫机制”的作用。“夺”回“心”的鲁克最后找凶手复仇去了。杰吉曾因类似治疗经受过一场悲剧。

一个人被有意图地摄心以后，他将丧失理智。他并不知道其现在的行为是异常的，是为了另一个人而工作，还一直以为“我就想这样做”呢!这时，只有心理医生能够纠正，找到真正的“凶手”。也就是说被摄心者偷了某个机密文件，行为者是他，但“真凶”并不是他，他一直受控于人。在法律上，他可以被判无罪(我是这么认为的)。例如有名的“海德堡”案件(见后章)，该女子多次谋杀她的丈夫，她有“企图杀人罪”或“杀人未遂罪”，但她的行为却一直是受一个催眠师控制的。

什么时候该求助于心理医生?

每个人的心理承受能力差异很大，不可同日而语。一般从摄心的角度去看，是否求助于心理医生有两种情况：一是他人感到某人的行为极端异常。例如说，某君以往一直工作认真心情舒畅，能正常生活和与他人有良好的人际关系。可是近段时间以来，他身边的人感到他性格或生活习惯发生了明显变化，又不爱与人交谈了，甚至有强烈的冒险心理想去犯罪，损害他人利益。这些行为都明显不同于他以往的道德观念。二是自己感到有问题，总是有种种不合理的欲望，或者是受一种强烈欲望的驱使，不能从这种心理状态下摆脱出来，例如说自杀欲、占有欲、恐惧感、失落感、无用感等等偏激的心理状态。甚至是明显地感到受控于某人，例如感到只有他才能解决自己的问题，自己不听他的就不行，或只有某人才能治好自己的病，或感到自己总是听某人的话，一点都不

反抗就去执行了。

上述这些只是该求助于医生的心理状态的大概症状。心理的变化最使人捉摸不定,还要因人而异、视具体情况而定。自己对自己的心理和行为失去控制时,即使自己不能发觉,周围的人也会明显地察觉得到,这种人在他人的提醒下终会有所觉醒的一天。





第七章　巧妙地应用摄心术

一、因人、因时、因地制宜

学习摄心术的目的主要在于应用。任何一门技术，一旦失去了应用价值就将被社会遗弃，同时，如果过于深奥难以掌握应用，就会被简单易行而又能产生相同作用的方法所替代。祝由术是被遗弃的那一类，而意念术则是被替代的一类。现代正在兴起，并风靡全世界的，是暗示术和催眠术。作为心理治疗，它们是科学的；作为日常生活中应用，它们是进步的。所以，在这里主要是讲述暗示术和催眠术的实际应用。

任何一门技术，都有自己适用的地点、场所和时机，离开了这一最基本的生存条件，它也随之而失去了价值。暗示术和催眠术亦然。它们是专施于人的技术，人又是“天地之灵”，因此对时机、地点和对象要求尤高。

暗示术和催眠术的核心都是使用“暗示”，这就要求我们对暗示有深刻理解，掌握其规律。

人们所处环境受多方面限制，又随时在变化之中。其最基本的就是时间、地点、对象的变化，暗示亦只有相应地适应这种变化才能成功。

所谓“因时”就是根据时间而抓住暗示时机。例如：

某公司董事长，一贯独断专行，这是他在长期担任某局长时养成的工作作风，致使该公司亏损严重。奇怪的是，多数下级人员一致认为责任不在董事长，而在于市场和职员。为什么下级对他的独裁如此诚服呢?仔细分析该董事长的工作方法可以发现：董事长擅长利用会议这种民主方式以使反对派自愿服从。

在有重大决策前，他已确定了某项方针，但他并不急于行动，而是摆出一副要与大家一道研究的姿态，其实质却是借会议时机来化解反对意见，因为在会议前他已私下与亲信或软弱者通气，表明了自己的主张，获得了占多数派的



地位。所以，会议上无论反对者呼声多么强烈，但最终仍是服从他的意愿。

这是战无不胜的办法。因为开会时，给人以这样的暗示：其亲信和软弱者认为，上司在这群人当中最信任自己。反对派经过形式上的民主讨论，其反对意见已经发泄，而且是在正式会议上申述反对意见，不仅尽到了应有的责任，而且仿佛自己的部分意见包含在决策之中，从而心理上获得了满足。这样一来，公司出现了问题，责任当然就在大家或其他原因，与董事长毫无关系。

关于工作效率的调查结果表明：一项决议的决策过程比决议的内容更重要。因为，人们对自己根本无法介入的事情，自然毫无兴趣，只作为责任感和命令来执行，容易使人反感。但应用“民主”会议这样的暗示方式，则使下级没有被逼迫感，思想获得了解放，成为主动服从者。掌握好暗示的时机，是暗示成功的重要条件。

所谓因地制宜，是指在不同的地方，要选择相应的暗示方法。例如求人办事时，在对方办公室里谈没有在家里那样容易，这是地点上，家里给人以亲切之感。某君因倒卖国家紧俏物资而犯了法，根据他的犯罪情况，可以把罪名定在他一个人身上，也可以由其单位承担。办案的派出所所长对这事有决定性作用，于是，该君一个人不带任何礼物，直接到所长家里。他先是把犯罪的经过全部诚实地讲述了一遍，并一再强调责任由他一个承担。最后他说之所以要这么做是因为单位职工太苦，上级拨款又少，为此他想通过倒卖赚一点钱，发给职工渡过暂时难关。所长当时就十分同情他的处境，并表示要酌情处理。最后处理仅是没收了非法所得，不但个人没事，连购买物资的本钱都退还了单位。

同样的谈话内容，该君已在派出所里“坦白”了一次，可为什么到家里再“坦白”一次却产生了不同的效应呢？这就是施术地点问题。在所里谈是对“公”，对国家法律，在法律面前是无同情心可言的。但到了家里就是对人，给人以对天地良心之感。试想：这样的好干部我不保护吗？我们当今能这样一心为了大家的干部太少了——所长陷入了这种困惑的心理中。这正是该君暗示的真正意图，而所长还认为自己才是世界上最有良心的人呢！

所谓因人制宜，即对什么人施什么术了。

以催眠术而论：文化层次很高者，我们用更科学、更真诚的语言才能暗示成功而将之催眠。相反，信鬼神者，你也只有将催眠暗示神化才会收效。应用于实际生活中，举这么一个例子：



某厂厂长,精力过人,不畏惧地位高于他的人,自从他当厂长以来,企业的效益一直很好。该企业没有一个副厂长,有几位自以为能力过人者早就跃跃欲试,可 4 年过后副厂长还是空缺。这时,厂里新调来一个工程师,到厂不足 1 年就被提了副厂长。人们一没有看见他主动接近过厂长,二没有被评什么先进,三无惊人的成就,以为是裙带关系上去的。其实不然,该工程师很有能力,他本来就是上级打算任命为企业副厂长的,但他坚持要上级只调进该厂就行,一切由他以后的工作表现而定。也就是说,他要让那位厂长主动地提升他。因为此前调任过两位副厂长都被厂长“挤”走了。

工程师看来,该厂长是实干家,又有强烈的反对上级任命和不喜欢好大喜功之人的心理。工程师到企业后被安排在材料供应科,他毫无怨言,并努力工作,因此材料供应上比过去正常。有了成就他也没有像其他人那样喜形于色。其实,细心找副手的厂长早就注意到了他,并且开始有意安排一些其他任务给他去做,他总是能完成,并总是让自己的科长去汇报执行情况。不久,厂长正式找他谈话,决定升他副厂长了。

该工程师可谓深知厂长的心理和工作方式,知道只有行动才能证明自己的能力。用行动暗示厂长“发现”他这个人才。

二、政治家的摄心技巧

政治家和宗教家的共同之处就是,他们控制的是人们的信仰,使人们的行动逃不出他们所圈定的范围之中。

与一个成功的政治家面对面的交谈,我们会发现他的话语总能吸引人,很有魅力,不论在谈话方式和语言上都是那么与众不同。政治家的魅力不只在谈话上,当你站在他们面前时就会有一种无形的压迫感。美国前总统尼克松在他的回忆录中谈到与毛泽东和周恩来初会时的内心感受时,他感到了这种压力,总是不自觉地要屈服于对方。这是被毛泽东和周恩来的崇高威望所征服,威望本身就是一很强大的摄心力量。政治家的威望是建立在他的“官位”和政绩之上的。因为,权贵是从古至今人们追求的主要目标,千百年来的旧意识使人们会很自然地屈服于权贵。政绩,是一个人能力的象征。像尼克松那样的人,他并不是像我国人民那样把毛泽东看成“神”而在心理上屈服于对方。他没有毛



泽东和周恩来那样的政绩，能领导一国人民(而且是复杂的大国)建立一种新的社会制度和政权，因而在个人“能力”上他深感受压于人，即使他在美国是无上权威者。

利用宗教又是政治家摄心的一大特点。宗教与政治从来就没有分离过，宗教对于人类为什么会有如此大的影响力呢?恩格斯在《反杜林论》中说：“一切宗教都不过是支配着人们日常生活的外部力量在人们头脑中幻想的反映。在这种反映中，人间的力量采取了超人间力量的形式。”可见，宗教信仰反应了人们对于自由、快乐、永存的一种虚幻心理，在宗教信仰中人们找到了自我，使自己能从现实的压迫中脱离出来。这种超世俗的人就被视为神仙了。神仙“是将人的本质加之于自然力量和社会力量的结果，是一种社会力量和自然力量的神化，并成为人们信仰和追求的目标”。干春松在他的著作《神仙信仰与传说》中是这样解释神仙的。

人人都想成为神仙，宗教家以能超度人的灵魂使人成仙而吸引众教徒。政治家呢?他们看到了宗教的影响力，当然要把自己神化，只是他们把自己“现代化”了。在古代，皇帝是“天子”，只有他才能打江山并坐江山，而现代政治家呢?他们视自己为“天才”和“超人”，只有他才能“救人于水火之中”、“才能使经济增长”等等，于是，在“神”的面前人们很自然地失去了批判力。

利用人们的善良也是宗教家的摄心技巧之一。澳大利亚总理鲍勃·霍克，因为与其他女子有染而被公之于众，他的威望一落千丈，人们对他投了不信任票。在此极端困难的条件下，他出现在悉尼晚间新闻节目的一个特写镜头里：他在讲述以往的私生活时声音颤抖，双眼闪着激动的泪花。59 岁的霍克说：“是的，我对妻子不忠，但那是短时间的、早年的事了。”他说，他与其同庚妻子黑兹尔是在 17 岁时相爱的，至今已是 40 余年的恩爱夫妻。他夸黑兹尔是一位很能谅解人和体贴人的贤惠妻子。

霍克此举并未使他丢面子，相反，第二天澳大利亚的许多报纸都以突出的位置发表霍克对澳电视台记者的谈话，纷纷使用了醒目的通栏大标题：《霍克承认不忠行为时哭了!》、《霍克勇于承认过失：举动非凡!真是奇迹!》。霍克因此而争取到了澳大利亚工党举行全国选举时第四次连任该党领袖。有人批评他在电视台公开承认自己的过失这一做法是为了这次选举争取同情票；但大多数人对他的坦率行为表示欢迎和赞赏。霍克利用了人们的善良。



"以片面概括全面正是人性的弱点。只要向人展示十分之一的真实,余下的十分之九尽管都是谎言,人们也会信以为真,全部接受。"日本学者多湖辉在其著《欺骗与反欺骗》中如此叙述。政治家们深知人性的这一大弱点,故而"报喜不报忧"成了最时尚的政治风气。政绩随时都被政治家们顶在头上,在光彩之下,夺去了人们的双目。多湖辉还说:

"人们总是信奉'眼见为实'的教条,当他们通过自己的感官证实了某一真实性内容后,往往会以偏概全,以为全部都是真实了,而很少关心自己看到的真实内容究竟占多大比重。"

"剖析人的思维方式,可以发现人们有意无意地会以信息的部分内容为中心,进而推论全体。对于想像力丰富的人,此种思维模式的倾向更为明显。"

例如,某市搞城市扩建,同时进行的有很多个大型工程。市民都纷纷议论说,这下子市里从市长到下属有关人员要富起来了。因为人们明白,在城建工程中受贿现象是普遍的,给予总工程费的3%—5%回扣已成常规。大出市民们意外的是,市电视台播放了工程招标广告,任何有条件的建筑单位都可投标。一段时间以后,又公布了几个中标工程和单位,看他们的投标方案确实是最恰当的。于是,全市人民为有这样一个好的市政府而感到自豪,市长成了廉洁、公正、父母的象征。在一阵颂扬声中,市政工程总算是竣工了。

稍微细心一点的人就会发现:整个市建工程有30多项,而公开招标的却只有几项;本来计划工期是两年半,但却用近4年才竣工。这些敏感而实质性的问题从招标以后就再也没有人去过问了,人们一直谈论下去的是"好市长"。

当然,政治家的摄心技巧是多方面的,而应用最多最广泛的大概就是上述几个方面。在面对面的交锋中花样就更多了,随机应变是他们在整个政治生涯中锻炼出的独特本领。一般人们都有一个同感,打算找某领导谈话或提要求,本来想了几天才想好的充分理由,可到了领导面前,被他稍提几个问题或解释一下,自己马上就哑口无言了。这不是我们的理由不充分,而是应变能力差对方一大截。如果有一天你成了领导者,几年磨炼下来,别人同样感到你难以对付。

平民与政治家的主要区别是:平民每天面对实际生活,主要精力是放在了对物品方面;政治家每天面对的是处理人的问题,他们是一种"对人"的工作,这样,控制人心则成为其主要和首先的工作对象。一个平民,如果想要走向政

治家之路，那么他要做的第一步工作是，学会怎样控制人的心理。

三、商人的摄心技巧

有句俗语"无奸不商"可以概括出商人的整个经营过程。

商人的整个经营过程不外乎"卖"出去和"买"进来。这一"卖"一"买"之中都是与人打交道，因此"摄心"就成了他们获利的主要法宝。要成为成功的商业家，不研究购销心理学显然是不行的。即使是一个摆小摊的小商人，慢慢地他也很懂得人们在什么情况下愿购买他的物品。

我有一个同学，在读初中时因家庭经济困难而走上了全国第一批摆地摊经营的行列。到我大学毕业时她已是全市的首富，据说流动资金就上百万，那还是 8 年前的 100 万呢！有一次同学聚会时我有意与她交谈经营之道，发现她虽是女生，又只有初中(还没读完)文化，她对人的购买心理却可谓了如指掌。她是经营服装的，她说：顾客一进店，我就知道他要买什么档次的服装，是随便看看还是一定要买；一般我都能使那些拿不定主意的人在我的店里买下东西，而且还很满意。

一般店员，为了卖出自己的物品所使用的技巧很多，最有效也最常用的大概是"暗示性二难选择"了。走到柜台前，聪明的店员马上会拿出几样相同类型的商品让顾客选择，这样顾客就陷入了"买"的思想禁锢之中，他所能决定的只是"这几样里面我买哪种最好"，于是选择了一样他认为最满意的商品买下来。只有到他看到了其他店里的同种物品，而且更好，价格也更便宜，这时才大叫上当。

有一次我买电子琴也上了这样的当。我到某商场，柜台上放有几种电子琴，主要是进口和国产的区别，一店员看我仔细观察电子琴，她忙到我面前，对柜台上的电子琴一一作介绍，并弹奏给我听，说："买卡西欧的呢，音质比较好；买雅马哈的呢，同一档次里功能要多一些，各有优点。我建议您买国产的雅马哈 KB-200 型，又便于修理，功能和音色都不错，还有指感(如同弹钢琴一样)……"就这样，我掉进了"只在这儿买最好"的圈套里，根本没有想到"货比三家"这个常规就买下了一台我认为最满意的电子琴。过两天我在街上，无意中发现了另一家的电子琴价更便宜，我整整多花了 180 元。





所谓"暗示性二难选择"就是这样,在谈判中提出两个或几个圈定了的方案供对方选择,暗示了"你只有这几种选择"的可能性,虽然还可能有其他更好的方案,但因暗示的作用,对方的心理反应首先是"我选哪种最好呢?"而不再有其他的考虑。将对方思维限制在有利于己方的范围之内,不论对方怎么选择,其实都是在自己的掌握之中。对方还一直错误地认为他在掌握主动权呢!

这样"暗示性二难选择"也常用于经营之中。为了鉴定一项有利于我方的购销合同,卖方可以这么说:

"我们的成本是××,现在的市场价是××,而我们卖给B商场的价是××,当然我们不能低于这个价。"在这里,所报的价一个比一个高,使买方陷入这几个价的选择之中,所谓成本的最低价,其实也比成本高许多,这是暗示对方不能低于这个价。买方在选择时当然是所谓成本价,在"良心"上对方也一定认为:只要比这个价高一点,让一点小利给对方我就满意了。这正好上了卖方的当。他要的正是你这一点"良心"。

如果是买方又该怎样呢?同样的道理,可以这么说:

"我在广州是买成××价,在上海是××价,那还是上月的事,一周前我到北京别人给我××价我都没有买,听说你们这儿的价更便宜一些,所以就来了。"显然,广州、上海、北京买方都不一定去过,那些价也高低不一,但都利于买方,这是为了暗示卖方:只能是这几个价,而且应比"我都没买"的那个价更低一些。

摄心术是一种强制性手段,在经营中如真的使用摄心术,那是可怕的。有人问,是否可以将对方引入精神恍惚状态下制定有利于我方的经济合同?从理论上讲是可以的,关键是如何将对方由完全清醒状态引入恍惚状态。同时,在恍惚状态下的人也不一定完全失去理性,看我们怎么暗示诱导了。例如,对他说:"给你一支枪,开枪把对面的人打死。"这样的暗示他是不会执行的。但换一个方式说:"他要杀你,快开枪把他打死。"这样他就一定会开枪了。

用于经营也是同理。要设法使对方明白,只有与我方合作才会有更大收益,相反,与他人合作会使自己的利益受到严重损害。围绕这个主题展开暗示,成功的可能性高得多。当然有能力将对方在谈判中导入催眠状态更好,怎样诱导,就看自己掌握摄心术的程度了。

在商业谈判中陷入僵局的不只是价格问题,有时感情交流和融洽的人际

关系常是谈判成功的关键。商业上常有宴请交流，所谓“吃了别人的嘴软”，并不是说一方因占了另一方的这点小便宜而丧失原则，而是在“吃”的过程中相互交流感情，增加了相互间的了解。人是有情之物，把握对方感情，也不失为一种很好的摄心方法。对于“老板”而言，“情”的约束作用有时大于“钱”，中国人显得更加突出，中国人在“情”字上更容易丧失原则。

商业是互利互惠的，太损害对方利益的合同，即使置对方于恍惚状态下，让其签字也是十分困难的，如果签了，以后也不会得到很好执行。在经营中施加摄心术的目的，并非要损害对方，而是在共同互利的基础上，利更有益于我方一些。在这个前提下施术也容易成功。暗示术用于经商是很常见的，所不同的是暗示手段的高低。将催眠术和意念术用于经商，我想一定不多，或根本还是空白。作为一种创新，我主张在商业谈判中使用摄心术，这会多一分成功的机会。虽然这样做看起来有些强买强卖的意味，但商业竞争本来说到底就是一个欺骗与反欺骗的过程。同样的商品，有的能卖出去，有的则不能。

四、如果你是医生

古人云，上医治神。美国医学界近期作过统计，人类80%的疾病，不用作任何治疗，仅靠自己有良好的心理状态就可恢复。在我国流行了两千多年的气功和印度的瑜伽，实际上是一种通过心理自我锻炼而治疗疾病的方法。

心理治疗，尤其受到古人的重视。在我国古代，专施心理治疗的医生被划为“祝由科”，他们利用祝由术广治于人。只是到了今天，那种借鬼神信仰治病的方法才被现代医学界所淘汰，但是我们在落后的山区还可见到巫师借以疗疾。求神保佑一类的心理寄托疗法，在科技进步的今天仍然很流行，我们在医院里所见所闻类似情况更多。到庙里烧一炷香，许一个愿，求一条红布带，套在手臂之上，认为这样神就会保佑自己。这样的方法，从心理治疗的角度去看，有一定的治疗意义。

暗示疗法和催眠疗法已被现代医学界立为正式的心理治疗方法，对某些病(如癔病)可谓惟一的治疗方法。古人已很懂得暗示的治疗意义。例如，唐太宗也曾接受过这类疗法。相传，唐太宗带兵打仗，不慎陷入淤泥河里，被部下救



起才得以保命。但这一惊吓使他回宫后卧病不起，整天精神恍惚，睡梦中常大呼“快来救我”，太医多方治疗无效，只好悬赏求医。

药王孙思邈见后，了解了太宗的病情，决定一试。他叫人做了一个一人来高的大泥球，抬到太宗寝宫里，然后对太宗说：“请圣上天天凝神看着这大药丸，国事完后即看，其他任何事也不能想不能做。只要九九八十一天，把药丸看得变小变没了，病也就好了。”太宗治病心切，也无其他良法，只好相信了。他天天站着看，坐着看，81 天过去了，药丸一点变化也没有。这下可气坏了太宗，问罪于药王，孙思邈从容答道：“药丸变没变无关系，关键是圣上的病好了没有?”这时太宗才恍然大悟，原来病症早已消失，他已变得精力充沛。

又如，明代医家愈用古治一病人：该女子因打哈欠，两手上举就再也不能放下。到了他面前，愈用古突然伸手假装要解女子的裙带，女子一惊，忙用手遮护身体，性急之下，手也放了下来。这是利用女子的害羞本性施加暗示。

在现代医学中，暗示疗法应用得好，可以起到事半功倍的作用。我在我的另一本医学专著中，详细介绍了种种暗示治疗方法。对病人而言，医生简单的暗示也很有效，这是因为医生在病人心目中有无上的权威性，如果一个医生不懂得利用这一点，那么他只能算是一个“下医”(古人认为只会用药以疗疾的医生是下医)。

为了更好地体现出暗示性效果，我们常把病人引入催眠状态，这就是所谓催眠疗法了。对心理过敏的病人施术，以解除他无意识里的这种过敏倾向，我认为催眠术是最直接有效的方法。例如，我曾治疗一女学生，她平时的思维解题能力很强，但每到考场上就什么都不会做了，这样的心理过敏病人很多，是长期考试压迫的结果。

我将女学生催眠，利用记忆超常反应，发现她的这种过敏是从初中第一次化学考试失败时开始的。于是，她由畏惧化学考试到了高三已发展到畏惧多学科。治疗上，我让她再现了初次化学考试的情景，让她重新“考试”，并在“考试”的过程中反复加强其自信心，引导她“洞察”心理矛盾。经这样 4 次施术后，她以后的成绩突飞猛进，后来考上了重点大学。

我发现，练气功诸多得气感，在催眠状态下马上就可获得，暗示什么感觉

就有什么感觉,由此我开始怀疑起气功所谓“得气”或“发功”的真实性来。很多练气功出现偏差的病人,我们用催眠疗法可以一次纠正。显然,所谓“偏差”或“走火入魔”不过是自我暗示下的躯体反应罢了。西方心理学家们一直认为,中国的气功不过是一种“自我催眠”方法,但我一直对气功中的“意守”抱有很大兴趣,因为气功意守对意念术确有很大促进作用。有学者批评我宣扬意念术是搞“现代巫术”。我认为,学术问题是可以争论的。

从心身医学的观点去看,所有的病都与心理因素有关。日本心身医学创始人之一的九慞教授认为:“人们所有的疾病都可以从心身两方面来考虑,力求避免诊断错误,这就是心身医学。”因此,在这个意义上说,所有的病,只要病人的神志和躯体情况允许,都可以施加暗示和催眠疗法。即使是手术,也可以配合催眠疗法,美国医学界用催眠术代替麻药进行外科手术、拔牙、无痛分娩等早已不是新鲜事。

像器官神经症和假忧郁病那样,躯体症状主要是自觉症状,施加暗示和催眠那样的心理治疗,几乎是惟一的最有效方法。精神分析、行为疗法、森田疗法等常被用来治疗这类疾病,但我认为见效最快的还是催眠疗法,虽然精神分析家们对催眠疗法用于这类病的治疗提出了种种批评,我个人认为,精神分析家们忽视了症状消失后形成良性自我暗示的作用。例如,书写痉挛病(书写时手部肌肉痉挛,不能进一步书写。我曾患此病),按催眠家的疗法是:催眠状态下暗示其自动书写,这时他绝不会发作,然后暗示他意识到自己完全正常,可以正常书写,甚至施加后催眠暗示——觉醒后书写自如。我认为只要使病人的症状消失后,他就会产生“治愈”的意识,由此而形成自我暗示,再被无意识化,作用于心理的“无意识”领域里——潜意识里,这样,那个引起书写痉挛病症的心理矛盾(或诱因)就会自然被解除,这一心理因素当然也不会再以其他“象征性意义”表现出来。

精神分析家们不这么看。他们认为:书写痉挛是潜意识心理某个有关因素表现于躯体的症状,只有找到了病人内心深处的那个心理诱因,病才算是“彻底”治好。否则,即使书写痉挛被控制了,那个隐藏着的心理诱因随时会以其他象征性意义——病症表现出来。因此分析家们总是花很长的时间才能“真正”





治好疾病。在高节奏的现实生活中,这显然是不实际的疗法。因此,在这个意义上,病因认识上的区别,使分析家们要批判催眠家的那种“短期控制”疗法——治标的方法。我站在催眠家的立场上,自然认为催眠疗法是一种治本之法。事实上也是如此。

对于功能性疾病,主要是植物性神经异常引起的可逆性疾病,施加暗示和催眠治疗,效果也常常优于药物。有些器质性疾病,甚至达到不可逆阶段,如原发性高血压、消化性溃疡病、癌症等,也可以配合暗示和催眠疗法,起码有助于消除那些会使病症加重的诸多心理因素。如果这时再配合自我催眠疗法,效果会更好。

所谓自我催眠,即是指自己把自己催眠的技术。在历史上,它是从德国的大脑生理学家奥斯卡·沃格特在1890年发现病人依自己暗示可得到类似的催眠状态而开始的。其后,由德国的精神科医师舒尔茨在1905年发展了沃格特的研究成果,进一步研究自我催眠的精神心理学,并在1932年出版了《自我训练法》一书。其后,加拿大的卢特反复研究了关于自我训练法的精神生理机制,并且由于推广了对神经症以及心身疾病的应用而确认了自我催眠作为心身疾病治疗法的意义。

自己能“摄”自己的“心”吗?当然能。佛教中的坐禅,起源于印度古代的瑜伽修行法,二者区别不大。坐禅的最高境界是“忘我”,这时,知觉也会迟钝起来,被形容为“视而不见,听而不闻”,不论外界发生什么变化,坐禅者始终无动于衷。这时他显然“无心”。

目前在世界上流行的自我催眠方法很多,主要有瑜伽修行法、坐禅法、自我暗示催眠法、索尔达法。这些自我摄心的方法,完全是出于健康的目的,同时有利于思维更加健全。我就这几种自我摄心法作一简单介绍。

1.坐禅法

坐禅法是大家较为熟悉的一种方法。要求在一个空气好(现代多在家里)、安静的地方,盘腿而坐,双手重叠,放在腿上,上身笔挺,眼睛半开半闭,视线向下,用鼻孔缓慢地呼吸,不考虑任何问题。有人主张为了“收心内观”,可以配合超越冥想(TM)那样的方式,即想象自己是一朵云,一朵特别轻盈、万念俱空、

飘浮在辽阔蓝天上的云彩。一定时间后再把这种想象抛开。也可将注意力集中在呼吸之上，默默地数呼吸次数。

东京大学神经科笠松章教授发表的关于坐禅脑波研究的论文。他指出，坐禅中的脑波呈平缓形，这种波形不同于觉醒和睡眠时，即与催眠状态的波形极为相似。特别是修行几十年以上的高僧，其脑波在坐禅开始后50秒即出现平缓波形，坐禅结束后40秒内影响犹存。我每天坐禅1小时，自我感觉确实很好。坐禅初习时注意力往往难以集中，天长日久后就能使自己的意识完全集中在“空”字和呼吸之上，这种感觉完全相同于催眠状态。



2.索尔达法

1941年美国A.索尔达发表了三种自我催眠方法，根据这些方法，那些只能进入浅度催眠状态的人也能获得相当深度。其中最流行的是分割的自我催眠法。其做法是，首先从支配简单的肌肉运动开始，由指导者施加暗示，使之产生某种运动。学习者以后就可自己接着施加相同暗示，即开始自我暗示诱导产生观念运动，例如，自己暗示(也就是自己想象)“手动不了”，接着自己试着抬一下手，会发现真的手不能动；接着可再暗示“手能抬起来”，结果手就很容易被抬起。一种运动实现以后，接着可以一个个地施加暗示下去，逐步提高。

自我训练时，应用“摆子”进行诱导，即用一细线，一端系个小铁片，另一端用手捏住，自我暗示摆子左右摆动起来。接着进行分解练习，暗示右手感到沉重，左手感到沉重，右脚感到沉重，左脚感到沉重，全身都变得沉重起来，眼皮下垂完全闭合。这样就被催眠了。熟练以后可以从手到全身沉重一气呵成。这时，支配肌肉的运动已经成功，下面就可练习更复杂一点的自我暗示。

3.自我暗示催眠法

索尔达法一般都是在他人指导下进行催眠，有时是借助录音机。目前还流行纯粹的自我暗示催眠法，以美国R.H.罗德斯1952年介绍的方法最流行。其做法是：

悠闲地坐在椅子上，首先拖长声音念“1…1”；心中想道：“眼皮很沉重了，要睡觉了。”反复地集中精神这样想。只有真感到沉重后才默念“2…2”，接着又想：“眼皮很重，睁不开了，马上会合拢。”只要反复这样想，眼睛就会闭上。于是再念“3…3”再暗示“眼皮合拢睁不开了。”这样一来，想睁也睁不开了。

接下来，闭上眼睛想：“一做深呼吸，全身就会放松。”不停地做深呼吸，结



果就放松了，感到轻松舒适。这就做好了接受一切催眠暗示的准备。为了慎重起见，用右手握住左手食指集中精神想："手指不要松劲。"同时用力拉一下，就松不开了。"现在能放松了"，经此一想，马上会放松。往后就能依次施加更复杂一点的暗示。

在欧洲，最有名的是舒尔茨发明的自我催眠法。舒尔茨在给病人做被动催眠时，他和被催眠者共同有"手脚变重"、"手脚变暖"的状态，他从这一事实想到：反过来，依自我暗示来形成这种状态时，其结果也许会达到类似催眠的精神状态。对此，他设计了几个练习"公式"，一步步地逐一练习下去。一般情况下，初步学习要花二三个月，进一步提高需四到六个月才会有明显感觉。

具体做法是，半卧在安乐椅上或床上，全身放松，开始集中精神想下列各公式：

(1)双臂、双腿重(重感公式)

(2)双臂、双腿温暖(温感公式)

(3)心脏在静静地搏动(心脏调整公式)

(4)呼吸舒适(呼吸调整公式)

(5)胃周围温暖(腹部温感公式)

(6)额部清凉感(额部凉感公式)

自我催眠时，由于催眠者与被催眠者属于同一个人，两者间没有感情转移，所以属于中性催眠，有自主性不被削弱的优点。

公式操作法是：第一次只做到右臂有重感就行，以后则可延到左臂、右腿、左腿，每做一二次逐渐深入按公式操作。随着公式操练的深入，项目数从单纯的"右臂"追加到"右臂"、"左臂"，进一步追加到"右臂、左臂、右腿"。

自我催眠法开始是在医生指导下学习，以后则在家里训练，每天一至三次。标准练习虽说由六种操作形成，实际上六个公式不必都去完成。仅做上述标准练习，以恢复混乱了的大脑自我控制机能为目标，激发自主性解放。所谓自主性解放，包括下列在做自我催眠时所产生的躯体反应，如：

抽动、猛动、其他不随意运动、小颤动、紧张、麻木感、感觉麻痹、痛觉、压觉、触电感觉、烧灼感、紧张感、瘙痒感、旋转感、沉降感、上浮感、不平衡感、坠落感、飞行感、眩晕感、知觉(嗅、味、视、听等觉)的变化、冷感、热感、忧郁、欣快感、孤独感等。



做默想练习时，把某某作为彩色意象，使种种富有色彩的表象自由浮现，或作为事物意象，使种种物体的表象浮现在眼前或意识之中。其他尚有把场面和情感体验、人物意象等作为表象浮现出来。这种自主性解放是大脑中储存着的异常能量，由于自我训练而被解放出来。上述躯体反应，被认为是潜意识里压抑的心理矛盾以类似于语言的形式表现出来，即所谓自主性言语化机制。

上述这些方法，是目前世界医学上应用最广的，也很有效。我认为，中国的气功，从其练习过程到精神生理来看，完全是一种自我催眠方法，我在另一本书《西方催眠术与东方气功》中曾详细地论证了这一点，从现代医学的情况去看，气功方法的确应该大力推广，抛开其神秘的一面，更好地服务于人类。

五、用摄心术犯罪的教训

从古到今，利用摄心术进行种种犯罪活动者大有人在，他们对学习摄心术总是抱很大的发财幻想，并因此而走上犯罪道路。我在各地讲述摄心术时都遇到过这样的青年，他们总是问："我把他的钱拿走他也不知道吗？"提这类问题的人，在其潜意识中有很强的犯罪欲望，我对他们总是十分谨慎。

也有一些人，开始应用摄心术时并不是为了要犯罪，而是受种种机会的诱惑被拉"下水"。对一个腰缠万贯、穿金戴银的受术者，在其完全失去自主性的情况下，要他取下金银首饰的欲望常困扰着施术者。因为这时甚至让受术者回家去取出大量现金来给施术者也是可能的。面对这些诱惑，我要说的只有一句话："我们处在一个理智和法制的社会。"

如果你真的因掌握了高明的摄心术，并用之去为自己谋利的话，终有暴露的一天，因为这个世界上不只是你一个人会摄心术。我应用摄心术这么多年，一直都是为解除他人心灵痛苦而服务。医生的崇高职责让我这么去做。要去犯罪，那么我讲一个"高明"的催眠家被送上审判台的真实故事给大家听，望引以为诫。

暗示和催眠既可用于犯罪，也可用于侦破犯罪行为。"海德堡事件"可谓是把催眠术用到了顶峰。该事件记录出自雷曼斯出版社的 *Das Verbreehen in Hyponse* (催眠状态中的犯罪活动)一书，系参与调查的迈耳医生的手笔。现将详情介绍如下：



1934 年,迈耳医生根据 H.E 氏申诉,负责进行调查。对 E 夫人进行诊断的结果,确知夫人完全没有精神病的征兆,也没有器质性疾病。然而,夫人对罪犯的住址及其他细节竟全部遗忘。夫人的记忆力并无毛病,凡不涉及罪犯的情况均能保持记忆。迈耳医生因此断定,夫人的情况完全是由于催眠暗示造成的。事实上,夫人也是这么说的。

“那个人一用手放在我的额头上,我便心荡神驰,后来什么也不知道了。”

于是迈耳医生也用同样的方法,即用手放在夫人的额头上,进行催眠诱导,夫人立即进入催眠状态。这样反复做了几次,夫人即处于深沉的催眠状态。然后,迈耳医生使夫人回忆起她初次同这个男子会面的情形。

“那时我还没有结婚,闹胃病,前往海德堡去看医生。那人与我同车,坐在我前排。他一听说我闹胃病,就说他已看出来了。接着自我介绍说,他是喀尔斯鲁市的贝尔根医生,专治胃病的。”

“到达海德堡车站时,他邀我去喝咖啡,我略感不安,不愿去,他却给我拿行李,对我格外亲热。不一会便挽着我的手说:‘喂!咱们走吧’。我便踉踉跄跄地走着,身不由己了。以后不知是在喀尔斯鲁还是在海德堡车站会面后一起走了,但接受治疗的地方记不起来了。”

迈耳医生以后又做了几次催眠交谈试验,然后诱导夫人把她同那人会面时的情节作为一种意象浮现在脑海中。于是夫人说道:

“不知道是什么地方,但那是在海德堡一户人家的房间里。房间很小,只有一张睡椅和一个桌子。碰见那人时,他说‘周围暗起来了’,便真的暗了,就这样被领到这里来了。一打开房间的窗户,立即又明亮了。那人在房间做了什么,一点也记不得了。”

数月后,一个名叫弗兰茨·瓦鲁达的男子因诈骗被捕,此人不但在相貌、发型,直至衣着均同夫人浮现的意象完全一致,而且连身穿医生衣服进行诈骗的情况也相似。于是让夫人同那人见面。虽然是贝尔根医生,但瓦鲁达矢口否认,加上夫人也说“记不清了”,这就使刚获得的一点进展成泡影,对罪犯的确定又无望了。

因此,有必要再次唤起夫人进行详细的回忆,当然这是一件非常费力的事。看来,罪犯对夫人施加的暗示,不仅使她对催眠中所发生的事忘得一干二净,而且使她对达到催眠状态的经过也完全忘记了,恢复记忆谈何容易。但迈



耳医生坚信:一个人对自己一旦经历过的事总不会完全忘光的,其记忆会在潜意识中保留下来,只是没有浮现在自觉的意识中而已,这是心理学规律。因此,他决定进一步诱导夫人进入深沉的催眠状态,将潜意识中保留的记忆试探出来。

首先让夫人回忆同该事件似乎有关的观念。方法是以这些观念作为线索,进而产生联想,成功地使她恢复了全部记忆。

E 夫人首先回忆起自己和瓦鲁达一起在游泳池中的情形。于是让夫人在催眠状态中,从“游泳池”这个词入手,想到什么说什么。

E 夫人通过催眠分析,脑海中浮现出如下情景:“眼前浮现出白色的洗澡毛巾,毛巾两端有蓝色的条纹。好像是那样。后来在瓦鲁达那里看到过浅红色条纹的毛巾。”

根据以上证词,立刻到瓦鲁达家中进行搜查,两条毛巾均被发现。从“游泳池”这个词入手,通过联想,一一追忆,作为与事件似乎有关的词语,联想起如下数语。

①鞋——鞋店——5 马克

②轻松愉快地娱乐

③汽车——6071

④恶魔巴露斯

⑤17——信——瓦鲁达——不舒服——黑暗的——19——3

⑥来回摇摆

夫人清醒时,即使把这些词给她看,要她联想,她也无法想出什么来。但处于催眠状态,各种情况便立刻浮现在脑海之中。

关于①“鞋——鞋店——5 马克”,夫人回忆是瓦鲁达在一家鞋店里买了一双黄色的皮鞋,当时是以一双旧皮鞋抵价,另外再付出 5 马克。警方到这家鞋店核实了此事。

关于②“轻松愉快地娱乐”,夫人说道:“瓦鲁达对我说,‘如果你被警方传讯,自然会想起这个词,这对我是不利的,根本不要说。’”

关于③“汽车——6071”,夫人说:“在瓦鲁达游泳时,看到过 6071 这个数字。我想这是汽车牌照。”警方去调查该牌号的汽车时,发现是瓦鲁达化名借的。



关于④“恶魔巴露斯”,夫人回忆起如下一段情景:“我同瓦鲁达在旅馆吃饭时,有一个叫B的男子过来同瓦鲁达交谈。瓦鲁达说,‘随您的便吧,愿您感到满足’,并收下了那人20马克。后来我随瓦鲁达来到M街上的一幢房子门前,一位金发侍女出来说,‘B先生等得不耐烦了’。瓦鲁达用手放在我的额头上说,‘不管怎样你都按照B的要求去做,然后把这件事忘掉。你会想起这个词,但一想起它便会立刻进入沉睡状态,连你在什么地方和你身上发生什么事情,都会忘得一干二净’。”

“瓦鲁达这样试做了几次。无论什么时候我一听到这个词,意志的力量便会立刻消失。现在一碰到这种情形就记不起所发生的事了……我决不是一个不检点的女人,也不是个坏女人。可是……真没脸见人,真想死掉算了。”

关于⑤“17——信——瓦鲁达——不舒服——黑暗的——19——3”,夫人回答说:

“我不舒服的时候就寄信给喀尔斯鲁市B街17号的瓦鲁达,每当我把信写完,周围便一片黑暗,写了什么也不知道了。”

最后的19——3这个符号是个“关键数”,记忆的压抑将进一步继续下去。警方再次让夫人同瓦鲁达对质,刚一这样做,夫人便说“不清楚了”,虽然后来清楚了,但这个19——3却成了“关键数字”,使夫人的记忆丧失殆尽。在已记入案卷中的住址栏内,瓦鲁达填写了假地址,上面写有19——3这个数字,并让夫人看过。

此外,瓦鲁达还威胁夫人说:“我设定的记忆界限,如果你硬要超越,你必死无疑。”这一暗示在夫人心中造成了强烈的恐惧心理,使记忆的压抑达到了顶点。

根据迈耳医生的调查,基本上可以确定瓦鲁达是真正的罪犯,同时也知道了罪犯的催眠术本领非凡。

要使人完全忘却催眠中发生的事和催眠阶段的行动,必须编制暗语(关键语) 或使用关键数字。催眠的开始和结束都要使用暗语和关键数字来进行操作。例如,当听到⑥“来回摇摆”这个词,E夫人便会立刻进入深沉的催眠状态。因为这种方式是固定的,所以即使不是瓦鲁达本人,只要知道这一暗语的人都能以此作为关键语使用,诱导夫人进入催眠状态,使其服从命令。受瓦鲁达指示同夫人发生肉体关系的B等人都使用了暗语。



由于这种手段花样百出，记忆的压抑不断增强，要恢复记忆是特别麻烦的。普通的自由联想方法决不是一种能够产生联想的方法，只有使用催眠术才不仅能产生联想(即催眠分析)，而且还能把当时的情景作为一种幻觉再现出来，即像做梦一样。这时，如果掌握了与要回忆的情景有关的“关键语”就很容易回忆起来。

“1930年秋，星期二傍晚7时，贝尔根医生拉着我手说，‘喂，一起走吧，周围渐渐暗下来了，不一会儿就什么也看不见了。我领着你，跟着走吧’。我虽然张开眼睛，但什么也看不见，什么也不知道。我蹬蹬地跟着走，四周一遍黑暗。”在迈耳医生将其催眠后，E夫人讲述了如此情景。这时，迈耳医生诱导说：

“现在是在一条街上，有电车开往的地方，一排排房子、店铺都看得很清楚。喂，你说是走在什么地方?”

“不知道，我们匆匆地走着。那人说，‘在什么地方，你是不知道的。你只管跟着走，没有什么可怕的’。他紧紧地握着我的手行走于黑暗之中，并总是不断小声说，‘什么也看不见，不知在什么地方。跟我一起走吧’。他打开了房间的窗户，还是看不见。”E夫人回答到这儿，突然停下不说了。过一会儿，她做出摇头的姿势，好像拒绝什么，又用双手做出推挡什么的姿势。她接着又说：

“那人把手放在我的额头上说，‘请躺在睡椅上休息吧，就要进行治疗了，安静地睡吧，安静地睡吧’。这时，我在接受治疗，完全入睡了。他又说，‘这里发生的事，什么也记不住’。”

E夫人说到这里又摇摇头，同时用双手推挡什么似的。接着悲哀地呻吟着，不由地抽泣起来。迈耳医生催促她继续往下说。

“后来那人问我：‘你知道发生了什么事吗?’当时我什么也回答不出。不过现在能回答上来了。我躺在睡椅上时，他吻我，我推开他。我想大声呼叫，但喊不出声来。我拼命地挣扎着，但毫无用处。他抚摸我的身子，把膝盖拉直。他又对我说：‘你将会酣睡，发不出声来，动弹不了。’他把我的手转向后面按住，继续说：‘你已不能动了。你醒来时什么也记不起来了。’在此后长时间里，这一切我的确记不起来。现在一切又清晰地浮现在脑海中，那人使我蒙受了耻辱。”夫人泣不成声，好不容易才平静下来。

利用幻觉，迈耳医生交给夫人一张白纸，暗示说：“这是瓦鲁达的信，请念给我听。”这样，夫人立刻出现了幻视，把白纸当信看，读道：



"本月 13 日 4 时，前来海德堡出口处，阅后将此信撕毁丢掉。贝尔根医生。"

迈耳医生还使用了各种各样的方法进行催眠分析，不但了解到了施术者的性犯罪行为，还更进一步了解到瓦鲁达在夫人身上接连不断地施加疾病暗示,造成引起痛苦的病症。最初施加的暗示是"纵隔化脓"。瓦鲁达说"必须动手术",随即将夫人导入催眠状态。醒来后便向夫人讨治疗费,说是在催眠中做了手术。夫人说:"在回家的路上,手术处疼痛,我以为大概真的做过手术。"

第二次又暗示夫人左手手指硬直,弯曲不了。夫人这么说:"1931 年,左手手指硬直,无法弯曲。后来,手指只能弯曲,无法伸直。瓦鲁达说这是手指肌肉引起的毛病。这样情况延续了几个月,瓦鲁达一按摩便能伸直。"

E 夫人的丈夫还叙述道:

"大概有 8—10 周,妻子的手发麻,手指不能弯曲。以后大约有两周时间,手都是紧紧握住的,指甲嵌入手掌,血流不止。我想用力把她的手指扳开,但可能把手指扳断了也无济于事。妻子说这是注射针药引起的毛病。"

"现在我才明白这种痛苦是怎样产生的。瓦鲁达对我所作所为稍不满意,口中便说:'这里痛,那里痛。'因我父母和丈夫都不给我钱了,我拿不出钱来治病。我把这种情况一告诉瓦鲁达,他便恶狠狠地说:'好！我要叫他们好看,你胃病一重,他们就会赶紧拿出钱来的。'接着我的胃就痛得很厉害,如果瓦鲁达不给我抚摸就不会好。现在我完全明白了,这种痛苦完全是他为了满足自己的欲望而搞出来的。"夫人这么说。瓦鲁达就是这样从 E 夫人处共攫取了大约 3000 马克。

直至 1933 年,E 夫人的丈夫和家属觉得可疑,决定报案。夫人把此事告诉了瓦鲁达,于是瓦鲁达便动员夫人去谋杀丈夫。其办法是,一方面施加暗示,说她的丈夫另有情人要杀害 E 夫人,使 E 夫人对丈夫产生憎恨感,另一方面施加暗示,让夫人不知不觉地采取造成丈夫致死的行动。夫人这么说:

"1933 年和 1934 年,我不断治病,加上医疗费又太贵,同丈夫吵了一次架,瓦鲁达说,丈夫如果死了,痛苦也会消失。指使我到药店去买家具抛光的药,放人食物中,让丈夫吃下去。丈夫死了,谁也不会觉得可疑。"

"开初我还拿不定主意,但突然失去意志,缺乏思考能力。回到家里的时候,因我过分兴奋,丈夫禁止我外出,故无法把药弄到手。然而,无论如何都必



须照办的观念强烈地支配着我，使我十分痛苦，第二天内心稍微平静一点，终于打消了这个念头。”

“瓦鲁达又一次命令我从丈夫的桌子里取出勃朗宁手枪藏好，在丈夫睡着的时候，把枪放在丈夫的太阳穴旁，取下保险栓，勾动扳机。然后把手枪放到丈夫的手中，装成自杀的样子。我说不会干那种事，他便抚摸我的手和双眼，一面说道：‘好好休息，我无论说什么，你都要照办。’他还小声地说了些别的什么话，我记不起来了。”

“第二天，我拿到了勃朗宁手枪，藏在床头挂着的一幅画后面。这晚我醒了几次，寻找机会，终于对着丈夫的额角勾动了扳机，但只听见喀嚓一声，没有子弹射出，安然无恙。不久，丈夫发觉手枪不见了，到处寻找，结果在画的后面找到了，随即把它放到别的地方去了。”

“我把丈夫非常担心要去报告警方的事告诉了瓦鲁达。他立即抚摸我的眼睛，然后说：‘你知道这是什么?是毒蘑菇。你把它同普通的蘑菇分开来炒，让你丈夫吃有毒的那一份。’我照办了，丈夫说声难吃，便再没有吃那些毒蘑菇。过了大约两个小时，丈夫说胃痛，又吐又泻。当时我根本想不到什么危害，可现在我一听到蘑菇这个词就不禁毛骨悚然。”

“有次，瓦鲁达给我一些白粉，要我放入丈夫喝的咖啡中。回到家里一看，很大部分白粉漏在口袋里，我只是将剩下的一点放入咖啡之中，这时丈夫又说胃痛，立刻请医生诊治。”

就在调查的时候，其丈夫也在场，他听了夫人的讲述后大惊，并证实吃了蘑菇和咖啡后胃就十分疼痛。

“有一次，他指使我把丈夫摩托车上的手控刹车弄坏，而且告诉我说，手控刹车很危险，不可使用，最好让他使用脚控刹车。”他这样说，是让夫人意识不到杀人的意图。接着又对夫人施加强烈的暗示，吩咐夫人把脚控刹车的螺丝拧松。听了夫人的话，丈夫一面苦笑一面说：

“当我来到某道口时，横道栏杆正好放下。我踩了脚刹车，刹车坏了，刹不住。我慌忙地用手刹车，手刹车也断了无法使用。后来撞上了横道栏杆而受伤。第二次发生了同样的事故，手腕和膝盖都受伤了。”

E 夫人就这样谋害丈夫达 6 次之多，但每次都侥幸得很，平安无事。

瓦鲁达不仅图谋杀害 E 夫人的丈夫，而且还想杀人灭口，让夫人自杀，如



夫人所述：

“1933 年，我因患病又缺钱用，心里非常不安而且容易激动。瓦鲁达劝我最好请附近的医生开点安眠药片吃，而且交代每晚 8 点吃 5 片，要我临睡前调好闹钟，接着半夜再吃 5 片，剩下的 5 片到两点钟再吃。幸好医生没有给我开这种药，平安无事。”

这一着失败后，瓦鲁达感到自己处境危险。也许夫人的丈夫会对 E 夫人这位面目不清的医生产生怀疑而报警。而且他担心自己施加的记忆压抑暗示是否真能一直奏效。这些都促使瓦鲁达千方百计地让夫人赶快下定决心自杀。他再次施加暗示，使夫人陷入不安和绝望的深渊，从感情上加强自杀的念头。关于这期间的情况，夫人作了骇人听闻的自述：

“我把无法弄到药片的事告诉了瓦鲁达，他立刻对我说，近日内我就会遭受可怕的痛苦而死去，全身淤血，化脓，最好现在自己结束自己的性命，从火车上跳下去，这样会死得毫无痛苦。我对前途已感到绝望了，决心跳车。火车上坐满了人，旅途中我结识了一位老大娘，经她多方劝慰，才打消了这自杀念头。”

“后来，我向瓦鲁达诉说，丈夫对我经常同一个不了解的人接触，感到嫉妒和苦恼。瓦鲁达说这一定另有原因，继续劝我自杀。他说：“你丈夫对你变心了，你要么找借口离婚，要么被他杀死，别无出路。”我完全绝望了，决心去投莱茵河自尽。这时，正好女佣人来了，投河未成(经女佣作证，确有其事)。我痛苦极了，瓦鲁达又威胁说，一旦告发，我将身败名裂……”

1936 年 6 月，审判终结，瓦鲁达被判处 10 年徒刑。



第八章　科学地解释摄心现象

一、心理与行为

摄心术从它产生的那天起，就与宗教、政治紧密结合到了一起。政治家、宗教家、巫师、普通人、江湖骗子等各自从自身利益出发而使用摄心术。为了达到其使用的目的，极力渲染和强化摄心术的效力，摄心术日益被迷信化、神秘化、魔力化了，因而在古代摄心术一直被视为巫术或妖术。

到了科技进步的今天，人们以科学的眼光看待它，在众多心理学家、医学家、生理学家、社会科学家的共同努力下，终于揭开了摄心术神秘的面纱，发现了它的本来面目和现实意义。今天，人们不但能科学地解释种种被古人神化了的摄心现象，而且还能在现代科技理论指导下发展它和应用它，使其更好地为人类社会服务。

作为一种技术，科技界承认某些宗教“法术”是实在而有效的，如“观灵术”、“移魂术”、“祝由术”等。但是怎样去解释这些技术和施之于人所产生的各种现象，那又是另外一码事情，理论战争就因此而爆发。宗教家们是以“上帝造物”和“精神独立于躯体之外”为理论基础来解释他们的“法术”，这几乎成了一个统一的定式。相反，科技界则不然，因现代科技日新月异，科学家们在不同的年代，站在不同的科技理论高度上，就会有不同的解释；而且同一个时代里因理论体系的不同而会有不同的解释。例如，对于催眠术，西方心理学家大多是以精神分析为理论依据而加以解释的，但在东欧各国，大多是以巴甫洛夫学说为基础理论加以解释。

所不同的是，弗洛伊德是精神解剖学的创始人，他是以精神解剖理论来解释人们的所有心理活动与行为的关系，而巴甫洛夫则是生理学家，他试图从大脑细胞生理上找到人们心理活动的源泉以及与行为的关系。在同一时代里，他



们两位学者的理论都被心理学和医学界作为基础理论而广泛应用，以解释众多的心理与行为现象，但是，两种理论体系在很多时候又是那么格格不入。

随着时代的进步，心理学和生理学的发展，人们对于“心”的认识也更加明确，它已不是哪一个学派能全面解释的问题。要站在现代科学的高度上解释摄心术和各种摄心现象，我们就应当首先搞清关于“心”的生理、病理和心理等诸多方面的问题。

人的心理现象又称精神现象。人在接触周围世界时，通过眼、耳等等感官辨认外界事物的个别属性叫感觉，而对事物的整体认识叫做知觉。被感知的东西脱离开感官以后，它的形象可以留在脑内，这叫做表象。人在活动中感知的大量事物都在脑中留下印象，这些印象往往能回忆或再次认出来，这就叫记忆。人们从感知的大量事物中进行分析、比较，从而认识某些事物的特点，并利用已学得的知识和形成的概念进行综合、判断和推理，以便认识外界事物的内在区别和本质上的联系等等，这种心理活动叫做思维。感觉、知觉、记忆、思维等心理活动都是为了认识外界事物，所以又都称为认知心理活动。如果要清晰地感知、记忆或思考某一事物，还必须集中注意，注意本身不是独立的心理过程，它可以使感觉、知觉、记忆、思维等心理活动处于积极状态，使它们有选择地指向某一事物。人在清醒时并不是在同一时间内感知周围的一切事物，每一瞬间总是注意着某一事物，从而感知它、记忆它和思考它，所以注意是一切心理活动的共同特性。

人在认识和接触外界事物时，总是伴随着各种体验，这种体验叫情绪。人的情绪体验虽然是由外界事物所引起，但主要取决于他对事物的态度，态度是人对于人和事物之间关系的反映，并受需要和动机的影响。人对于态度的体验叫做情感。

人总是按照自己的需要和愿望来认知和改造客观世界的。这样，为了实现一定的目的和动机而进行的活动叫做随意活动。在随意活动中，那种努力克服困难的过程叫意志行动。

认知活动、情绪和情感反应、意志活动，作为心理活动又都有其发生、发展和完成的过程，所以认知、情绪和情感、意志又被叫做心理过程。这三种心理过程不是孤立的，它们相互联系、相互影响和制约着。它们又都是完整心理活动的不同方面。它们是在人的实践活动中同时由外界事物所引起，并又在人的实

践活动中协调和统一地发挥作用。

人的正常精神活动与周围客观世界有一致性的关系。这种一致性关系是指心理反应的强度、形式和内容,都有与其相对应的外在原因。外部世界的各种事物作用于感官时,也都能引起在强度、形式和内容方面与自己相应的心理反应。正常精神活动自身具有协调性,即认知、情绪情感和意志行动之间,保持着相互影响、相互制约和相互调节的关系,正是这种协调性保证了精神活动的完整和正常地发挥其作用。

正常精神活动的另一重要特点是个性心理特征的相对稳定性。个性心理特征是人与人之间的个体差异在心理方面的表现。它是人的先天素质在后天的不同生活过程中与环境条件相互作用而形成的。个性心理特征与各种心理过程是统一的,即它的形成依赖于各种心理过程,而它制约和表现在各种心理过程之中,使各种心理过程都带有个体特征。个性心理特征一旦形成,就具有相对稳定性。

正常精神活动必须具有自觉性和能动性的特征。所谓自觉性,是指人对自己的精神活动和状态有充分的认识,知道自己的内省过程并能用语言表达出来,能主动地、符合逻辑地进行思维活动,能发觉自己的认知、情感和情绪以及其他心理过程的进行是否准确和正确。能动性表现在精神活动支配自身的行为去完成那些合乎规律的、有实际效益的活动。自觉性和能动性是否存在是判定精神活动是否正常的重要标志。

被"摄心"了的人,正是失去了这种自觉性或主动性,或两者都丧失,他们以别人的意志为活动出发点,其现象与病态精神活动没什么区别,可称其为"暂时精神病人"。

"心"的实质是什么呢?

在心理学中,谈到心理的实质,总是从两方面去考虑的,一是心理与客观环境的关系,一是心理与脑的关系。在精神病学中所谓对心理实质的理解,虽然往往更偏重心理的异常状态即精神症状的实质的理解,但它所考虑的基本方面与心理学是一致的。

在现代心理学中,较多地注意从人的外部行为活动中去研究心理现象的各个方面。认为心理现象是外界事物经由感官作用于人脑而引起的。人通过与周围环境的相互作用认识世界,并做出一定的应答反应——行为。每个人总





要与周围世界进行交往，并以语言为中介，认识人类，认识社会，认识自然事物。人的行为活动就是在这一过程中产生的。

早在19世纪中叶，心理学就开始用实验的方法对心理活动进行研究，但是直到20世纪初期，心理学仍然以人的意识和经验为研究对象。在探索人的精神活动的领域中，进行诸如感觉、知觉、注意、记忆、思维以及情绪、情感体验和意志活动的研究时，仍较多地采用内省方法。这一时期的心理学被称为意识心理学。

然而，单靠内省法去研究心理现象，只是把心理理解为内部经验过程，这显然是片面的。所以，到了20世纪20年代，华生便提出了行为主义心理学学说。他认为，心理学是一门纯客观的自然科学，他排除意识概念而代之以行为概念，排除内省方法而代之以行为的研究方法。以预测和控制行为的方法去分析行为的发生和变化，这就是行为主义心理学的主要内容。

行为主义心理学从根本上更新了心理学的研究，它重点讨论外界刺激和引起的反应，并以S→R做公式化的表示。行为主义学说的兴起，被认为是心理学的一次革命，这一学说长期以来在美国心理学界占统治地位。这种学说不再遵循传统的知、情、意的分类，只是对刺激和反应进行区别来标明心理的差异。然而，刺激(S)→反应(R)的简单公式不足以解释人的复杂心理和行为，所以后来的新行为主义又提出所谓中间变量——O的概念，用S→O→R公式来代替S→R公式。

随着生理心理学的迅速发展，对心理现象的研究工作，逐步地深入到内部机理中去。人的外部行为是受大脑自身各种高级神经过程所制约的看法日益占了上风。输入的信息在经过各级神经元的转换加工后，也就是外部刺激经过感知、记忆、判断推理过程以后，已与原来的面目大不相同，所以，如果不结合认识过程而独立地看待行为，就很难对行为表现作出科学的说明。于是，最近在美国兴起的“认知心理学”，作为一个潮流而被人们所接受。

在苏联，则提出“活动”心理学概念，声称把“活动这一范畴引入心理学，就会改变心理学知识的整个概念体系”。他们认为以往心理学各体系中有一共同点，即都有一个相同的分析图式：对主体感受系统的作用→由该作用引起的回答现象。或者概括为客体的作用→主观现状的改变。在行为主义学派中，这种图式直接体现为S→R公式。所谓活动，是指对象的活动，人类的活动历史就



是从生活过程中获得对象开始的，在对象性的活动中产生了心理反应的低级形式——受刺激性，进而变为感受性，即感受能力产生。心理反应和意识产生于主体的对象性活动。对象本身是第一性的，它控制着活动过程；作为活动的主观产物即对象的映像则是第二性的。各种具体活动可以按着它们的形式、实现的方法、情绪紧张的程度、时间空间的特点和生理机理等加以区别。但是，一种活动与另一种活动的主要区别在于其对象的差异性。活动的对象是进行活动的真正动机，在活动动机的背后总是存在着对某种对象的需要，每一特殊的活动都符合主体的一定需要，没有动机的活动是不存在的。在分析活动时，还包括对脑的机能系统的心理生理学的研究。这种研究可以揭示活动过程形成或改造的规律。

苏联学者认为，过去的心理学是从自然本身完整的统一体中抽出“心理的东西”，把它与物质的东西对立起来，即把心理的东西从脑的活动中孤立出来。这种违反自然的做法，阻碍了科学心理学的发展。因此，把活动这一范畴引进心理学，就能把心理与社会、心理与脑机能以及心理的外部活动过程和内部活动过程统一起来，从活动中来研究心理现象、意识和个性等重大理论问题。

不论西方心理学强调行为，还是东欧心理学强调活动，它们都是从不同方面使用不同的论述方法来解释心理的本质。关于人类心理的本质，在我们看来乃是具有健康脑组织的人对客观世界的能动性反映。也就是说，人在自己的实践活动中对客观世界的主观反映。因此，只有从脑的机能特性来研究心理现象，才能把握它的机理。这种内容和机理的统一，就是心理现象的实质所在。就内容来说，外部世界和实践活动本身决定着心理现象，但就其机理来看，心理过程和脑的机能过程是相一致的。

二、精神病与摄心现象

对一个受术者来说，当他完全处于施术者的控制之下时(如 E 夫人那样)，其心理活动与行为可以在他人诱导下大异于常人。从外观上看，受术者这时所处的状态完全是某种精神病态。正因为如此，每次再找试验对象时，他们因见了前人的表现，很担心自己会永远处于施术者的控制之下，丧失自我，如同一个精神病患者，其精神活动总是相对地固定在某个特定的环境之中。那么，正



常的心理活动与异常的心理活动又是怎样的呢?它们之间的界限怎么样?关系又怎样?

精神正常与异常的问题,无论对普通心理学和“超心理学”来说,以及在精神病学领域里都是一个难以确定界限的问题。普通心理学只告诉人的正常心理是什么,也告诉正常心理的个体差异。但是,它却无法说明这种“差异”到达什么程度就超出了正常范围。例如说,某君脾气古怪,很孤僻,又多疑,其行为明显地异于常人。但是,他又能独立生活和工作,在某些能力方面他可能超过常人很多。对这样的人,我们只能说他很“怪”,但任何人也不会视他为精神病人。

有些心理学家,试图从大量的男人中挑选出一批被“公认”为精神现象最“正常”的人,可是,在挑选出来的人中,通过心理测验,发现半数以上的人具有轻度的焦虑和抑郁等精神症状。通过这种研究可以看出,所谓精神正常的界限很难确立。同样,那种基本不影响一般精神生活的轻微精神症状,不能作为区分精神正常与异常的依据。那么,精神状况的自我感觉能否作为判断标准呢?事实证明也不行。例如,轻躁狂的人到处诉说自己精神十分健康,有很愉快的情绪体验,但事实上他正是一个精神病患者。同样,一个处在摄心状态下的人,可以诱导其出现精神病样种种表现,一旦他从这个状态中醒悟过来,他完全是一个正常人。是否可以将一个“正常人”永远控制在摄心状态之中呢?到目前为止还没有见这方面的报道,也没有这方面的试验。即使是像祝由术那样控制了人的信仰,也没有任何精神病医生会说在那个信仰下的人都是精神病人(在希特勒统治时期,全世界人民都在骂“德国人都发了疯”,而事实上他们都不是医学上称谓的精神病人)。

世界上的每一个人都生活在特定的文化环境之中,习惯成自然,看问题的角度、思维方法、情感体验、行为模式都浸润着所在文化的特点,觉得本人群的生活方式是理所当然,而对于别的文化可能不习惯、不适应,甚至觉得荒谬和野蛮。凡符合所在文化习惯的行为,通常被认为是正常行为,反之,则被认为是异常行为。有时,此一文化环境中的正常行为在另一文化环境中可以被看作是异常行为。文化,就是如此关系着我们每个人的日常精神生活。

“文化精神病学”是20世纪40年代以后日益昌盛起来的,它研究文化与精神障碍的关系。由于原始部落或少数民族中的精神障碍与在一般文明社会



中所见明显不同，并有其特色，所以有的精神病学家重点研究原始社会中的精神障碍特征、巫术治疗和民间治疗的疗效和机制等。在精神病症状中，受文化环境影响最显著的是妄想和幻觉的内容。随着科学文化水平的提高，有关宗教迷信的妄想和幻觉内容在城市日趋减少，相反，与现代科学技术发展有关的内容则日益增多，诸如外星人、激光、卫星等都已进入妄想和幻觉内容之中。

在宗教迷信气氛浓厚的人群之中，有时精神病人处于关键位置而对正常人发生有害的影响。有报道(1983 年)说有附体综合症的精神分裂症病人伙同迷信思想严重的家人，把自己的亲属和无辜的过路人当作“魔鬼”和“妖怪”活活打死。1978 年，美国人民圣殿教近 900 名教徒集体在圭亚那自杀。美国有些精神病学家对此进行研究，认为是一起由宗教狂热走向精神病态的典型事件，而其首领在其活着的最后几年里行为越来越不正常，可能患了偏执型精神分裂症。

凡只见于某个特定文化环境的一时性精神障碍，称为“与文化相关综合征”。我一直认为这些综合征是自我暗示的结果。例如“缩阳症”多发于东南亚的华人群体之中。病人日常生活很正常，突然觉得自己的阴茎即将缩进腹腔里去，他深信如果缩进去人就会死，于是惊恐焦虑。往往由其家人紧紧握住其阴茎就医，甚至用绳索或铁丝吊住龟头，以防缩入。缩阳症病人自诉病因时，多称由于手淫或房事过度，阳元丧失，才出现要缩回的感觉。这显然是受中国传统中医理论影响的结果。缩阳症不是妄想，而是一种错误的观念，不只是病人相信，其周围的亲友也深信不疑。治疗是简单的，只要通过暗示即可马上治愈。

有学者在香港研究 19 例缩阳症后，将其与西方的疑病状态相比拟，例如西方常见的心脏神经症，病人的心脏并无病变，但他就是担心自己的心脏即将停止跳动，为此而惊恐万分。这与缩阳症的心理障碍并无区别，二者同样是源于错误的信念，而这信念有其文化渊源。由于在同一环境里大家受相同文化的影响，因此产生相同的观念，缩阳症有时会集体发生。如 P·W·Ngui(1969 年)报道 1967 年新加坡爆发猪霍乱，当局给猪作预防注射，报刊登载了这一消息。数月后，当地出现了一例缩阳症，这时谣言蜂起，说是凡吃过病猪肉的人就会得缩阳症，连打过预防针的猪肉吃了也会出问题。顿时，缩阳症病例骤增，每日到医院就诊者高达百例。这显然是自我暗示的结果，也可以认为是自我摄心吧！

前面我讲过可以利用摄心术使正常人出现神灵附体现象，在这样的情况下，附体状态成为特殊的职业能力，故此不属于病态行为。但有时附体状态会给被附体的人造成重大损失甚至死亡。我国学者1970年在云南鹤庆见一白族女青年被其两年前自杀身死的女友找替身而附体，她在附体鬼魂的指令下跳井身死。这是当地数年间作为“替身”自杀身死的第五个女青年。这样的附体显然是迷信文化影响下产生错误观念的结果，与催眠状态下的附体现象没有区别，同时与宗教仪式下的附体现象相同。附体状态一般为时短暂，可重复发生。在未被附体时，这人是正常的。精神分裂症病人有时主诉自己身上附有某个神或鬼，由此而控制了自己的言行，这属于影响妄想，或附体妄想。

加拿大北部的印第安部落中，每逢严寒的冬季，有时会发生“冰神附体”，这亦属于文化相关综合征，病人多为男性猎手。当孤独的猎手在冰天雪地中狩猎一天依然两手空空，又冻又饿地回到家中时，就可能遭到冰神附体的恶运。

突然间，他发现食物的味道变坏了，食欲丧失，出现呕吐恶心，甚至陷入半木僵状态之中，于是自信遭到了冰神附体。家人忙请来巫师作法，以图送走冰神。

如果巫师作法失败，病人便进一步受冰神主宰，他会觉得周围的人肉肥美可食，产生吃人的念头，他认为自己不是猎手而是冰神了。至此，部落人无可奈何，为避免冰神吃人，往往把这个不幸的附体者处死。

摄心术可使一个生活中十分软弱的人去杀人放火，这样的现象类似于“行凶狂”的精神病态。

行凶狂见于马来西亚、印度尼西亚以及东南亚其他国家，最早在马来人中发现。行凶狂的典型经过是：一位农村男青年，因为某个原因认为自己受到了羞辱，使自尊心受损，于是忧郁寡欢，离开人群，遁入丛林荒野中游荡，情绪越来越激动。几天后，他突然在狂怒中奔回村庄，随手抓起刀斧或其他利器，逢人便砍，且专向人多处砍杀。在他本人被打死或打倒之前决不停止砍杀。如果他因被打昏而惊醒，那么他对自己的杀人经过将会遗忘，记不起刚才发生的所有事情。这与催眠状态下自己所干过的事，到觉醒后又完全遗忘十分相似。

行凶狂是一种与个人发泄内心激情方式有关的精神反应，受民族文化的影响。

利用摄心术可以影响到人的性行为。国内有学者报道(1991年)用催眠术



治疗阳痿（男性阴茎不能勃起，因而失去性交能力，多与病人的心理因素有关），方法是在催眠状态下诱导病人想起性交场面，因而激发起性感受，解放自己。有一种叫“拉塔病”的精神异常状态，也是一种以性行为表现异常的精神状态。病人大都是女性，于突然受惊或极度兴奋下发作。主要表现为骂出很多淫话秽语，或模仿别人的言语或动作。人们常用呵痒的办法引起那些有过发作史的妇女发作，引以为乐。在日本，病人常因蛇而发作，无论看到，或听到他人谈论或自己梦见蛇，都会引起发作。拉塔病发作时间短，过后对自己的行为多数遗忘。学者们一般认为，在男权社会中，拉塔病是妇女寻求注意的一种手段。在当地，公开流露其攻击冲动或性冲动是社会允许的发泄形式。

在所有的摄心现象中，最难使人理解的要算是“后催眠暗示”了。一个人在精神恍惚状态下听命于人，这被认为是很自然的事，但清醒后为什么还要受控于恍惚状态下的指令呢?例如说，在恍惚状态下对某人说：“你回去后一看见自己的丈夫，马上左手就动不了，不论丈夫怎样拉也僵硬地抬不起来。”于是，她果真如此。

神经官能症，又称神经症。这是常人最熟悉的一个医学病名。神经症在医学上是指病因尚属未完全明了，其主要精神因素、个性特点不存在器质性病理基础的一组轻性精神障碍。歇斯底里（又称癔病），其种种表现与处在摄心状态下的人的表现最为相似。歇斯底里属于常见的一种神经官能症。

歇斯底里的病因主要与精神因素和个性特征有关。希腊希波克拉底认为是一种妇女独有的疾病，是由于子宫在体内游走所致。中世纪时，西欧宗教把病人看成是魔鬼附体或女妖，因此，不少病人被受到严刑拷打，甚至被火烧死。19 世纪中叶，法国 Charcot 认为本病是由于精神因素所致，Berheim 以及 Babinski 均认为本病的症状是由于暗示而产生。

歇斯底里的症状是多方面的，可谓风马牛不相及。例如精神方面有情感爆发，表现为突然哭闹、打滚、喜怒无常，发作以后部分表现遗忘。还常见以下表现形式：

意识朦胧状态　表现为意识范围缩小、精神活动局限于引起发病的不愉快经历上。此时病人对周围的感知比较迟钝，定向力不完整，行为动作也常与引起发病的体验相符合，情感反应鲜明生动，作出的表情动作常富有戏剧性和幻想性。此状态急剧产生并可突然终止，持续时间较短，一般不超过几十分钟。

发作以后大多不能回忆起当时的情景和言行。有时病人可出现错觉和幻觉,形象鲜明、具体,或带有恐惧性质。

交替人格　这是一种特殊形式的自我意识障碍。病人在同时间内出现两种不同的人格,即一会儿说自己是A君,言行也同于A君;一会儿又说自己是B君,又表现出另一种个性。

童样痴呆　病人自称为儿童,其谈话声调、内容、表情、动作都和儿童一样,表现十分幼稚。见周围人就称“阿姨”或其他什么的。虽然这些表现好像是痴呆状态,但病人实际上并无智能障碍。

遗忘症　病人突然发生对自己生活中某一段时期的经历完全遗忘,或将既往的一切突然全部遗忘,甚至连自己的姓名和住址也遗忘。

昏睡状态　表现为终日闭目卧床不起,也不动。呼之不醒,双眼紧闭,若翻开病人眼皮可见其眼球转动或斜视一侧。活动其肢体时多有抵抗。

歇斯底里在躯体方面的表现也是多样化的。有运动障碍,如肢体震颤、抽动、瘫痪、不能步行、软弱、失语等等。感觉障碍,如感觉过敏、感觉消失或减弱、耳聋、失眠等等。植物神经机能障碍,如呕吐、呃逆、心跳过速、尿频、假孕等。

暗示,成了治疗癔病最直接有效的方法,可以在觉醒状态下施加,也可以在催眠状态下施加。精神分析被视为是能治疗好此病的最彻底方法,但治疗时间太长了一些。

从高级神经活动生理学的角度去研究歇斯底里的发生,巴甫洛夫是这样认为的:

神经活动分为三个系统:皮质下系统,第一信号系统和第二信号系统。皮质下系统与情绪活动有关,第一信号系统的机能与具体形象的感知有关。歇斯底里病人的神经活动尤其是第二信号系统是弱的,故受其调节、控制的第一信号系统和皮质下系统的活动就相对地增强。

歇斯底里的皮质下系统机能增强,表现为病人情感强烈鲜明,又因第一信号系统处于脱抑制状态,因此病人形象性思维突出,且具有生动、丰富的幻想。在强烈的精神因素影响下,大脑皮质进入抑制状态,而皮质下出现脱抑制状态,如果抑制过程向低位部分扩散开来,则可产生深度的抑制状态,形成歇斯底里性木僵。病人的皮质机能较弱,原来的兴奋过程也较弱,因此旧的兴奋灶容易被新的、当前的刺激所抑制,故当前只有新的刺激所产生的兴奋灶在活

动。由此可解释病人的高度暗示性。

从对上述歇斯底里的神经活动解释,我们同时也就理解了被“摄心”以后之所以能产生各种生理现象的神经活动过程，明确了各种摄心现象的生理机制。

再从精神解剖学的角度去看,弗洛伊德是如此认为的:

躯体功能障碍与精神异常型歇斯底里是有区别的，前者是被压制的情感能量通过身体方面发泄出来，后者则为被抑制的情感释放成为流露表面的焦虑现象。情感可以通过内部投射的反应过程而表现为一种身体症状,其本身就是一种潜意识思想过程的象征形式的一个具体表现。其表现的部位,常属于一种催情部位。如果相应程度固定于口唇期,则病人的症状象征性地反映出幼年时的某种感受。婴儿发育过程中的生殖器官期就是歇斯底里性易感素质及其后来症状的根本原因。这种症状对于病人来说是有作用的,它使自己的满腹激情得到释放,从而使“自我”能体验到它们。这是个折衷的解决办法,既不使被压抑的情感无处发泄,也不让它们表现出明显的活动。

在一个外表健康,但在潜意识中却具有易感倾向的人,某些情感生活中的挫折可以引起歇斯底里症状的具体显现，从而使他潜意识中的一些幻想部分地得到满足。这些情感的动力被驱向内部,采取了另外的途径,以歪曲的形式表现着它的目的要求。

从上面精神分析的观点,我们也就理解了为什么像“后催眠暗示”那样的指令在受术者觉醒以后仍然可以发挥作用。精神病学家们大多认为,摄心现象也是一种歇斯底里,只不过是人为的歇斯底里,它的意义与施术者“植人”受术者潜意识的暗示内容相吻合。

三、摄心术的实质

前面已经述说过，自从 19 世纪揭示了催眠术的实质——使用暗示以后，才使催眠术与现代科学结合起来,它已不再是“巫师”们使用的法术,而被现代科学指导下的医生们广泛用于多种心理症的治疗之中。本人通过长期的研究和到民间考察，进一步认识到我国古老的祝由术与西方催眠术同理——使用暗示,因而揭示了一直被国内学者们批判的祝由术实质。并且,我进一步发现



祝由术不光是使用暗示，对于人的精神活动而言，祝由术更多的是控制和利用人们的信仰。这一点在摄心方面，祝由术控制的人群要更广泛得多。也就是说，暗示术和催眠术只对受术者施加一时性控制，而且多对受术者个体有效，而祝由术可以控制更多人一生的行为。

暗示的作用如此强大，以往我从"潜意识"的角度分析了其作用机制，那么暗示的生理机制又是怎样的呢?

利用巴甫洛夫的条件反射原理可以明确这个问题。巴甫洛夫指出：

暗示在生理学上应当怎样理解呢?对于人类来说，语词当然是一种现实的条件刺激物，正像人类与动物所共有的其他刺激那样。但是，语词又是一种具有丰富内容的刺激物，无论在量上或在质上都不是动物的任何其他条件刺激物所能比拟的。由于成人过去整个生活的缘故，语词与进入大脑两半球的一切外来刺激及内部刺激互相联系，成为所有这些刺激的信号，变为所有这些刺激的替代物；因此，语词也能引起这些刺激所能引起的活动和机体反应。由此可见，暗示是人类一种最简单最典型的条件反射。

当催眠师开始对某人进行催眠时，如果大脑皮层内发展起来的抑制过程达到一定程度，他的语词就可以按照一般规律把兴奋过程集中于一定的狭小区域内。同时当然在大脑两半球的其余部分内引起高度的外抑制，因而可以排除其他一切现存刺激物和旧刺激物的痕迹的任何竞争作用。由于这个缘故，在催眠时间内，甚至在催眠以后，暗示作为一种刺激物，具有几乎不可克服的巨大力量。

在施行催眠术以后，语词仍然保持作用，始终不受其他刺激物的影响，因为在其最初进入大脑两半球皮层内时并未与这些刺激物发生过联系。

从语词的丰富内容不难明了：利用暗示，可以使被催眠者引起无数与内外部世界有关的复杂活动。

有人可能提出异议说：既然梦大部分被遗忘，很少具有生活上的重要意义，那么，暗示比起梦来，为何有如此巨大的力量呢?首先，梦是痕迹刺激，而且多半是很久以前的刺激，而暗示却是现存的刺激。其次，催眠状态比起睡眠来，是一种轻度的抑制，所以暗示的刺激力量要大两倍于梦。最后，暗示是短促、孤立、完整的刺激，因而是一种强刺激；而梦通常却是各式各样相反的一连串痕迹刺激。

暗示种种与现实相反的东西，可以引起各种与现实刺激完全相反的反应，例如暗示甜味以代替苦味、暗示不寻常的视觉刺激以代替最寻常的视觉刺激等。这个现象可以毫不牵强地看作神经系统状态中的反常相，即其时弱刺激的效应大于强刺激。甜味物质所引起的现实刺激直接达到相应的神经细胞，而“苦的”这个语词的刺激却从听细胞转入那种与现实苦味刺激有关的神经细胞，所以必须认为第一种刺激强于第二种刺激，因为一级条件刺激物总是强于二级条件刺激物。据我推测，在病理情况下，反常相的意义可能要比上面所述更为巨大。我们还可以设想：在一些正常人，如果语词的影响大于周围现实的影响，那么反常相也可以出现。



通过前面的论述，我们已经明确了暗示术、催眠术和祝由术的心理、生理机制；明确了之所以产生多种“超常”生理现象的心理、生理过程；将上述三方面以独立而又统一的技术置于现代科技的研究之下。但是，对于意念术，在现代的科技理论条件下，目前暂时还不能作出合理的解释，正在进一步研究之中。

意念是存在的，不能说暂时不能科学地解释而完全否定它，这不符合唯物论的思想观点。所有的自然、人体等奇异现象随时都在发生着，在当前的科技水平下，我们不可以都能全面加以解释，如同现在还不能认识到遗传病变、癌症治疗、外星生命等那样。不过，人们都有一个共同的信念：随着人类的发展和科技的进步，所有悬而未决的问题，终有水落石出的那一天。



后　记

我多年来一直在研究摄心术。摄心术从它产生的那天起就与医学紧密相连,一直被古今医生应用于疾病治疗之中,我在从医过程中注意结合医疗实践进行观察研究,试图发现摄心术在其他领域里的实用价值,从而对摄心术有新的认识。因此写成本书。据古人的记载,在世界范围内流传了千百年,至今仍被人们应用的摄心术,大概包括有暗示术、催眠术、祝由术、意念术等4种摄心技巧。我在本书中都一一将它们分述出来,不仅是教会人们应用和掌握,更重要的是为了揭示其本来面目,使其科学化和一般化。在社会生活当中,一般化了的东西,上当受骗者或许要少一些。这亦是我的愿望之一。

摄心术从来就是麻痹人的主要工具之一,民间迷信活动中有很多内容和现象总是与摄心术紧密关联,因此,了解了摄心术,有利于人们破除迷信、解放思想。

本书是我根据自己多年来的施术体会和深入民间收集的材料而写成。书中有很多观点是首次提出。例如"摄心术",我认为是指控制他人一时的或长久的心理活动的诸多技术之总称,这种提法是否合适,请广大学者共同研讨,批评指正。学术问题,从来就是在争论中发展的。本书力求将科学性、学术性、通俗性、可读性和实用性融为一体,希望人们在了解摄心术这一古老文化现象的同时还可学到一些切实可用的东西。

很长时间以来,我在大专院校、中学和专业学术会议上讲解和表演摄心术。人们总是抱着很大的热情和好奇,除了给予积极鼓励外,都希望能有一本这方面的专著,于是,我写成了我国医学界第一本应用摄心方法治病的专著——《催眠术与暗示法》(人民卫生出版社出版)。而这本书则侧重于一般人际关系和日常生活中应用。我是医生,三句不离本行:"医人、医病,重在医心"。

作者:李　应